



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU

*Uuden edellä*

# Jatkuvan säästösopimuksen ongelmat ja parannusehdotukset

## Case Helsingin OP Pankki Oyj

---

Vesterinen, Jan

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Laurea Leppävaara

Jatkuvan säästösopimuksen ongelmat ja parannusehdotukset  
Case Helsingin OP Pankki Oyj

Jan Vesterinen  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Toukokuu, 2012

Jan Vesterinen

**Jatkuvan säästösopimuksen ongelmat ja parannusehdotukset**  
**Case Helsingin OP Pankki Oyj**

Vuosi

2012

Sivumäärä

59

Vuoden 2011 lopulla julkaistun OP- Pohjola - ryhmän sijoittajabarometrin mukaan suuri osa suomalaisista kotitalouksista oli varautunut heikosti yllättäviin elämäntilanteisiin. Tämä heijastuu myös OP- Pohjola - ryhmän jatkuvan säästämisen sopimuksiin, jotka ovat olleet laskusuunnassa. Jatkuvalla säästämisellä tarkoitetaan sopimusta, jossa asiakas laittaa tietyin väliajoin tietyn summan säästöön. Jatkuvan säästämisasteen parantaminen on OP- Pohjola - ryhmän yleisen linjauksen mukaisesti vuoden 2012 tavoitteissa.

Kohdeyrityksenä toimi Helsingin OP Pankki Oyj, joka on OP- Pohjola osuuskunnan sataprosenttisesti omistama tytäryhtiö. Helsingin OP Pankki toimii Helsingissä, Espoossa, Vantaalla ja Kauniaisissa tarjoten asiakkailleen pankki- ja vakuutuspalveluja. Palveluverkosto koostuu yli 30 konttorista tai palvelupisteestä. Henkilöasiakaspalveluiden lisäksi Helsingin OP Pankki tarjoaa yritys pankki palveluita neljän yritys konttorin kautta sekä varallisuudenhoitopalveluita kolmen OP-Private-yksikön kautta.

Tutkimukseni tavoitteena oli käsitellä ongelma-kohtia, joita toimihenkilöt kohtaavat jokapäiväisessä työssään jatkuvia säästösopimuksia tehdessä. Tavoitteena oli kyselyn avulla selvittää yleisimpiä ongelmia ja esittää ratkaisuehdotuksia näihin ongelmiin. Tutkimuksessa käsiteltiin erityisesti sijoitusrahastoja, joihin jatkuvat säästösopimukset yleisimmin tehdään. Muut vaihtoehtoiset säästökohteet käsiteltiin lyhyesti. Työn toinen tavoite oli, että sijoitusneuvonnassa aloittelevat toimihenkilöt voisivat hyödyntää perehdytyksessä tutkimustani.

Tutkimuksen teoreettisessa osuudessa esitellään sijoitusrahastojen rakennetta, tuotto-odotusta, verotus ja sijoitusten hajautushyöty. Lisäksi tarkastellaan Euroopan Unionin sääntelevää MiFID-direktiiviä ja siihen liittyvää sijoittajakuvan kartoitusta. Lähdeaineistona käytettiin Finanssialan keskusliiton sääntelemän sijoitusneuvojatutkimuksen kirjamateriaalia. Tutkimuksessa hyödynnettiin myös Helsingin OP Pankin sisäistä materiaalia.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin kyselyä, joka tehtiin henkilökunnalle. Kysely tehtiin Helsingin OP Pankin Lännen alueen työntekijöille. Kyselyn tarkoituksena oli selvittää työntekijöiden näkemyksiä jatkuvista säästösopimuksista sekä siitä minkälaisia ongelmia he kohtaavat päivittäin sopimuksia tehdessä. Kyselyssä toimihenkilöt saivat myös vapaasti antaa parannusehdotuksia. Kyselyn lisäksi esitellään vertailulaskelma. Laskelmassa vertaillaan mihin lopputulokseen olisi päästy, jos sama summa olisi laitettu kerran kuukaudessa neljän vuoden ajan säästöön eri sijoituskohteisiin.

Suurin ongelma jatkuvia säästösopimuksia tehtäessä on asiakkaan epäilevä asenne sijoitusrahastoja kohtaan. Myös oma tietotaito oli viidesosalla koettu ongelmaksi. Kolmas ongelma-kohta oli ajan riittämättömyys ja kiire, joita eivät tue osittain hitaat ja vaikeakäyttöiset sijoitussovellukset. Yleiseen markkinakehitykseen ei kukaan pysty vaikuttamaan. Siksi resursseja pitäisi kohdentaa niihin asioihin, jotka helpottaisivat asiakkaiden suhtautumista rahastoihin ja markkinaheiluntaan. Sovellusten hitauden pystyy korvaamaan esimerkiksi valtakirjojen avulla, jolloin sopimukset voidaan syöttää koneelle, kun kalenterissa on vapaata.

Asiasanat jatkuva säästäminen, sijoitusrahasto, sijoittajakuva

Jan Vesterinen

**The problems and solution propositions of continuous saving  
Case Helsingin OP Pankki Oyj**

Year	2012	Pages	59
------	------	-------	----

In the end of 2011 published OP- Pohjola Group investor a barometer, which tells that most of Finnish households are quite poorly prepared for unexpected life situations. This reflects also to OP- Pohjola Groups continuous saving contracts, which are under target level. Continuous saving means that the client saves the same amount of money every certain time period. One of the main objectives in OP- Pohjola Group is to reach a higher continuous saving contract level in 2012.

Target Company is Helsinki OP Bank Plc., which is OP- Pohjola Group's subsidiary. Helsinki OP Bank has over 30 branches in Helsinki, Espoo, Vantaa and Kauniainen, which provides every-day banking and insurance services. Helsinki OP Bank provides also solutions for managing company's finance and private asset management services.

The purpose of the thesis is to study problems, which employees encounter on every day, when they negotiate continuous saving contracts. The main objective of the questionnaire is to find out which are the most common problems and present solutions to these problems. Main focus is in mutual funds, because they are the most common continuous saving object. Other saving objects are presented briefly. Other objective is that new employees can use my thesis in their introduction.

The theoretical section of the thesis processes the structure of mutual funds, profit expectation, taxes and dispersion benefit. Theoretical section also clarifies MiFID-directive and investor profile, which is regulated by European Union. Source material is mainly from investor adviser exam which is regulated by Financial Federation of Finnish Financial Services. But there are also used Helsinki OP Banks educational materials.

The research method was interview, which was done to employees in Helsinki OP Banks western area. The purpose of the interview was to clarify employee's opinions in continuous saving and clarify what kind of problems they face every day. In the last section of the interview employees could also tell freely solutions for what they think should help them do more continuous saving contracts. In this thesis there is also presented a calculation, where different saving objects are compared to each other, when the saving amount has been the same.

The biggest problem is client's suspicious attitude towards mutual funds. Also own knowledge, insufficient time and slow applications were problems to some of employees. Because we cannot influence the developing of financial markets we should try to focus to the factors which influence client's attitude and knowledge towards mutual funds and financial markets. One solution to help against lack of time and slow applications is to use the power of attorneys, so you can do the contract input work, when the work load is low.

Key words mutual fund, continuous saving, investor profile

## Sisällys

1	Johdanto .....	7
1.1	Työn tausta ja tarkoitus .....	7
1.2	Tutkimusongelmat .....	8
2	Nykytilan arviointi .....	8
2.1	Säästämisen rakennemuutos Suomessa .....	8
2.2	OP-Pohjola- ryhmän sijoittajabarometri 2011 .....	9
3	Säästäminen .....	10
3.1	MiFID direktiivi .....	12
3.2	Tuotto-odotus .....	12
3.3	Sijoitussalkun hajauttaminen .....	13
4	Sijoitusrahastot .....	15
4.1	Rahastopääoma .....	15
4.2	Tuotto .....	16
4.3	Riski .....	16
4.4	Edut .....	16
4.5	Sijoitusrahastojen verotus .....	17
4.6	Sijoitusrahastojen kulut .....	18
5	Yleisimmät sijoitusmuodot .....	19
5.1	Talletukset .....	19
5.2	Korkosijoitukset .....	19
5.3	Korkorahastot .....	19
5.4	Osakkeet .....	20
5.5	Osakerahastot .....	21
5.6	Yhdistelmärahastot .....	21
5.7	Sijoitusvakuutus .....	21
5.8	Eläkesäästäminen .....	22
6	Kohdeyritys Helsingin OP Pankki Oyj .....	22
6.1	OP-Pohjola- ryhmä .....	23
6.2	Arvot .....	24
6.3	Markkinatilanne .....	25
6.4	OP-Pohjola- ryhmän markkinaosuus .....	26
6.5	Helsingin OP:n säästämismuodot .....	27
6.6	Sijoittajakuvan kartoitus .....	28
6.6.1	Profiiliosuus .....	29
6.6.2	Säästö- ja sijoitussuunnitelmat .....	29
6.6.3	Eriyistapauksia .....	29

7	Rahastojen vertailu .....	30
7.1	OP- Korkosalkku .....	30
7.2	OP- Delta .....	30
7.3	OP- Venäjä .....	30
8	Tutkimuksen teoria .....	32
8.1	Kvantitatiivinen tutkimus .....	32
8.2	Kysely .....	32
8.2.1	Kyselyn edut ja haitat .....	32
8.2.2	Kyselyn muodot .....	33
8.2.3	Kysymysten muotoilu .....	33
8.2.4	Vastausten analysointi .....	34
9	Kysely jatkuvasta säästämisestä .....	35
9.1	Asiakkaan säästämistavat .....	35
9.1.1	Asiakkaan yleisimmin säästämä summa kuukaudessa .....	36
9.1.2	Asiakkaan yleisimmät säästökohteet .....	36
9.2	Perustelut jatkuvan säästämisen eduista .....	37
9.3	Koetut ongelmat jatkuvien säästösopimusten tekemisessä .....	38
9.4	Sijoittajakuvan kartoitus - sovelluksen helppokäyttöisyys .....	39
9.5	Jatkuvasta säästämisestä keskusteleminen asiakaskohtaamisessa .....	39
9.6	Ehdotuksia jatkuvien säästösopimusten tekemisen helpottamiseen .....	40
10	Johtopäätökset .....	41
10.1	Epäilevän asenteen murtaminen ja luottamuksen palauttaminen .....	41
10.2	Sijoituspäätöksen tekeminen ja ratkaisuehdotuksen antaminen .....	42
10.3	Paremmat työvälineet .....	43
10.4	Potentiaaliset asiakkaat .....	44
10.5	Sijoitusuudistusten hyödyntäminen .....	45
10.6	Jatkuvan säästämisen edut .....	46
10.7	Kattava sijoitustuotevalikoima .....	47
	Lähteet .....	48
	Liitteet .....	51

## 1 Johdanto

Jatkuvan säästämisen sopimukset ovat olleet laskusuunnassa, joten myyntiasteen nostamista käsittelevälle tutkimukselle on pankissa tarvetta. Aihe vaikuttaa myös itsestäni kiinnostavalta, koska joka päivä käsittelen aihetta työssäni. Myös Helsingin OP - johtoryhmä on muun OP-Pohjola-ryhmän yleisen linjauksen mukaisesti nostanut vuoden 2012 tavoitteisiin jatkuvan säästämisasteen lisäämisen.

### 1.1 Työn tausta ja tarkoitus

Työn tarkoituksena on pohtia ongelmia, joita toimihenkilöt kohtaavat työssään jatkuvia säästösopimuksia tehdessään ja esittää parannusehdotuksia, jotta jatkuvien säästämissopimusten myyntiastetta saataisiin nostettua tavoitteiden vaatimalle tasolle. Yksi tutkimukseni lisätavoitteista on, että uudet sijoitusneuvojat pystyisivät hyödyntämään opinnäytetyötäni aloittaessaan työuraansa. Työn rajauksen takia en kuitenkaan tee heille tarkempaa ohjeistusta.

Tutkimuksessa syvennyttään erityisesti sijoitusrahastoihin, joihin jatkuvat säästösopimukset pääsääntöisesti tehdään. Käyn tutkimuksessani läpi sijoitusrahastojen rakenteen, verotuksen sekä kulut. Esittelen tutkimuksessa OP-Pohjola-ryhmän tarjoamat rahastovaihtoehdot. Myös muut säästämismuodot esitellään lyhyesti.

Vertailen eri rahastoja omaisuusluokkien välillä ja sitä, millaisia tuotto-odotuksia eri rahastoilla on. Teen laskelman, jossa vertailen, mihin lopputuloksiin olisi päädytty eri rahastoissa, jos säästäminen olisi ollut jatkuvaa neljän vuoden ajalta (2007-2010). Vertailussa käytän sijoituskohteina korko- ja osakerahastoa sekä näiden yhdistelmää.

Tarkastelen tutkimuksessa myös sijoittajakuvaa kartoitusta, jolla hoidetaan Euroopan Unionin säätelemä tiedonanto- ja selonottovelvollisuus. Esittelen myös kyseisen MiFID-direktiivin, joka on laadittu sääntelemään sijoituspalvelua tarjoavia yrityksiä.

Selvitän työntekijöiden näkemyksiä jatkuvasta säästämisestä. Tämä toteutetaan kyselyllä Helsingin OP Pankki Oyj:n henkilökunnalle. Helsingin OP Pankki Oyj:ssä tapahtui keväällä 2011 organisaatiomuutos, jolloin konttorit jaettiin eri alueisiin maantieteellisen sijainnin mukaan. Työskentelen tällä hetkellä uudella Lännen alueella. Siksi kysely rajataan koskemaan kyseistä Lännen aluetta. Alueeseen kuuluu Espoon ja Kauniaisten konttoreiden lisäksi Myyrmäen, Jumbon ja Tullinpuomin konttorit.

Näiden lisäksi analysoin jatkuvaa säästämistä ja esitän omat ratkaisuehdotukset myyntiasteen parantamiseksi. Analyysissa on hyödynnetty kyselytutkimuksen vastausmateriaalia ja omia kokemuksiani, joita olen saanut omassa työelämässäni.

## 1.2 Tutkimusongelmat

Tutkimuksen teoriaosassa käsitellään henkilöasiakkaiden yleisimpiä säästämismuotoja. Tarvemmin yleisimmistä säästämismuodoista tutkitaan sijoitusrahastojen rakennetta. Lisäksi tutkimuksessa selvitetään, miten MiFID, tuotto-odotus ja sijoitussalkun hajauttaminen vaikuttavat sijoituspalveluiden tarjoamiseen.

Tutkimuksen kyselyosassa vastataan myös seuraaviin teoreettisiin kysymyksiin:

- Miten työntekijät suhtautuvat jatkuvan säästösopimuksen tekemiseen?
- Miten jatkuvien säästösopimusten tekemistä voitaisiin helpottaa?
- Miten jatkuvien säästösopimusten myyntiastetta saadaan parannettua?

Seuraava osio keskittyy tutkimusongelman ja teoreettisten tutkimuskysymyksien teoriaan. Tutkimuksen teoria koostuu säästämisen ja sijoittamisen teoriasta.

## 2 Nykytilan arviointi

Suomessa rahoitusmarkkinat ovat kokeneet suuren rakennemuutoksen viime vuosikymmenellä. Sijoitusrahastot, sijoitussidonnaiset vakuutukset sekä suorat osakesijoitukset ovat tulleet uusiksi sijoitusvaihtoehtoiksi kotitalouksien pitkään tärkeimpänä säästämismuotona pitämän pankkitalletuksen rinnalle. Sijoitusvaihtoehtojen kehitykseen on vaikuttanut mm. sijoitetun rahoitusvarallisuuden määrän voimakas kasvu, väestön ikääntymisestä seurannut eläkesäästämisen kasvanut tarve sekä kotitalouksien lisääntynyt tietoisuus uusista sijoitusvaihtoehdoista. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2007, 15-17.)

### 2.1 Säästämisen rakennemuutos Suomessa

Verovapaus sekä talletusten rajaton takaisinmaksusuoja ovat vaikuttaneet pankkitalletusten aikaisempaan suosioon. Verovapauden poistuttua ja korkotason pudottua, ovat uudet säästämismuodot herättäneet kotitalouksien kiinnostuksen. Myös vaurastuminen on vaikuttanut sijoituskäyttäytymiseen. Vaurastumisen myötä sijoittaminen muihin kohteisiin kuin pankkitalletuksiin on yli kuusinkertaistunut vuosien 1995-2005 välisenä aikana. Tästä huolimatta pankkitalletukset pitävät edelleen pintansa suomalaisten kotitalouksien sijoituskohteita määriteltäessä. Vertailtaessa suomalaisten sijoituskäyttäytymistä esimerkiksi naapurimaa Ruotsiin, on



sijoituskohteiden valinnassa suuria eroja. Ruotsalaiset kotitaloudet sijoittavat rahastoihin ja sijoitussidonnaisiin vakuutuksiin noin puolet varallisuudesta kun Suomessa sijoitetaan näihin tuotteisiin alle 30 % varallisuudesta. Pankkitalletuksia vertailtaessa suomalaiset sijoittavat yli puolet pankkitileille kun Ruotsissa vastaava luku on noin viidennes varallisuudesta. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2007, 15-17.)

## 2.2 OP-Pohjola- ryhmän sijoittajabarometri 2011

OP-Pohjola- ryhmä julkaisi sijoittajabarometrin vuodelta 2011, jossa haastateltiin hieman yli tuhatta kotitalouden talousasioista vastaavaa henkilöä. Vastaajat olivat iältään 15-74 vuotta. Sijoittajabarometrin mukaan kotitalouksilta jää säästöön keskimäärin 397 euroa kuukaudessa. Mediaani tulos oli hieman vähemmän, eli 250 euroa/kuukausi. Edellisvuoteen verrattuna 68 prosentille kotitalouksista jää aikaisempaa enemmän tai saman verran rahaa säästöön kuluksen jälkeen. Sen sijaan 32 prosentille kotitalouksista rahaa jää aikaisempaa vähemmän säästöön. (Sijoittajabarometri 2011)

42 % kotitalouksista oli varautunut yllättäviin menoihin enintään 2000 euron puskurirahastolla. Sama prosenttiosuus piti tämän suuruista puskurirahastoa myös riittävänä yllättäviä rahantarpeita varten. Tämä kertoo siitä, että melkein puolet suomalaisista on heikosti varautunut yllättäviin elämän muutoksiin. Mediaani vastaus kysymykseen oli kuitenkin 3000 euroa ja keskiarvo kohosi hieman yli 11 000 euroon, vaikka keskiarvo oletus oli noin 6000 euroa. OP-Pohjolan pankinjohtajan Timo Liukkosen mukaan hyvä puskurirahasto on suuruudeltaan kolmen kuukauden nettopalkkaa vastaava summa. Kyseinen summa antaa Liukkosen mielestä tarpeeksi joustovaraa yllättävien menojen varalle. (Sijoittajabarometri 2011)

Sijoittajabarometrin mukaan yleisimmät kotitalouksien säästökohteet ovat yllättävät rahan tarpeet; kuten lomamatkat, oman asunnon hankinta sekä eläkepäiville säästäminen. Eläkepäiviin varautumista pidettiin tärkeämpänä kuin vuonna 2010. Aikomus vapaaehtoisen eläkevakuutukset hankkimiseen oli kasvanut etenkin 35-54 vuotiaiden keskuudessa. Harva suomalaisista on varautunut tuleviin eläkepäiviin taloudellisesti, vaikka lakisääteisen työeläkkeen riittävyyteen ei uskota. Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen rinnalla myös säästämisellä rahoitetaan eläkepäivien toimeentuloa. (Sijoittajabarometri 2011)

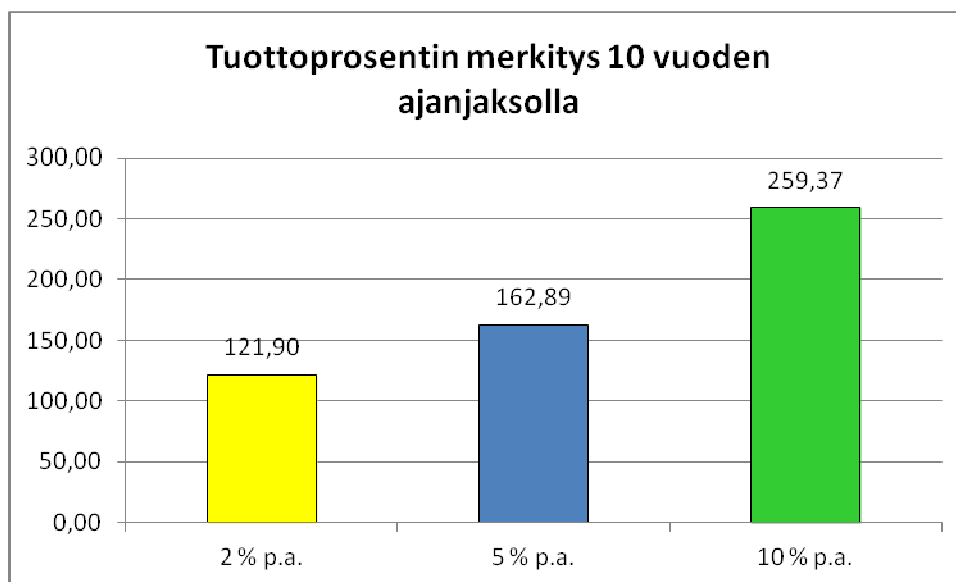
Muu kuin markkinatilanne vaikuttaa 72 %:n suomalaisen säästämis- ja sijoituspäätöksiin. Vastanneista 77 % pitää sopivien sijoituskohteiden valintaa haastavana ja 68 % piti sijoituspäätösten tekoa vaikeana. Vaikka Internet on säästämis- ja sijoituskohteiden tiedonlähteenä kasvanut, pidetään pankkien sijoitusneuvoja edelleen tärkeimpänä neuvonantajana. Suomalaisista 27 % seuraa asiaan liittyviä yhteisöjä Internetistä. (Sijoittajabarometri 2011)



minen loppuun pienentää huomattavasti kuukausittaisia asumiskustannuksia. Vertailtaessa omassa asunnossa asumista ja vuokra-asumista, tarvitaan samaan elintasoon pääsemiseksi pienempi nettopalkka/ -eläke, koska vastikemaksut ovat vuokria huomattavasti huokeampia. Koko elämän talouden kannalta olisi kuitenkin hyvä, jos asuntolainan lyhennys ei veisi joka kuukausi kaikkia perheen varoista vaan osa varoista laitettaisiin myös säästöön. Näin yllättävä sattuma tai odottamaton rahan tarve ei välttämättä suistaisi perheen taloutta ahdinkoon, koska siihen olisi etukäteen varauduttu. (Poikonen & Silvola 2010, 28.)

Jos varat sijoitettaisiin vähänkin järkevämmiin kuin pelkästään tileille, tuotettuaan ne voivat auttaa paljon sen hetkistä elämäntilannetta. Kiusaus mukavan elämän panostamiseen on suuri, mutta viisaasti sijoitetuilla varoilla voi esimerkiksi vaihtaa asunnon pienemmällä pankkilainalla. Iloa voi saada jo muutaman vuoden pituisista rahastosijoituksista, vaikka lyhyet sijoitukset eivät tarjoakaan yhtä suurta vuosituottoa kuin pidemmät sijoitukset. (Möttölä 2008, 12.)

Rahastojen arvo voi kasvaa ajan myötä moninkertaiseksi, kun niille annetaan vain aikaa tuottaa lisää rahaa. Sijoituskohteiden valinnan merkitys kasvaa, mitä pidemmäksi aikaa sijoitetaan. Useat tilastot todistavat, että tarkasteltaessa useiden vuosien ajanjaksoa, sijoituskohdeiden tuotoissa on eroja. (Möttölä 2008, 13.)



Kuvio 7. Tuottoprosentin merkitys 10 vuoden ajanjaksolla

Yllä olevassa kaaviossa vertailutuottoina on käytetty 2, 5 ja 10 prosentin vuosikorkoa. Ajanjakso on 10 vuotta ja sijoitettu pääoma 100. Kaaviosta voidaan huomata millaisen eron muutaman prosenttiyksikön korkeampi vuosituotto tekee pidemmällä säästöajalla.

### 3.1 MiFID direktiivi

MiFID (Markets in Financial Instruments Directive, 2004/39/EY) on rahoitusmarkkinoita sääntelevä direktiivi, jonka Euroopan Unioni on säännellyt ja joka annettiin huhtikuussa 2004. Sitä täydentävä asetus annettiin syksyllä 2006, jolloin direktiivi myös pantiin täytäntöön. Direktiivi on tehty sijoituspalvelujen tarjoamisen, kuten sijoitusneuvonta, omaisuudenhoito ja arvopaperinvälitys, sääntelyä varten. Sen tavoitteena on Euroopan Unionin sisämarkkinoiden toiminnan kehittäminen, jäsenvaltioiden säännösten yhdenmukaistaminen, sijoituspalveluiden tarjoamisen helpottaminen jäsenvaltiosta toiseen, arvopaperimarkkinoiden kilpailun lisääminen ja sijoittajan suojan parantaminen. Suomessa säädettiin uusi laki sijoituspalvelutyryksistä ja samalla tehtiin muutoksia myös mm. arvopaperimarkkina- ja sijoitusrahastolakeihin. Nämä säännökset astuivat voimaan 1.11.2007. Sijoituspalveluja tarjoava tarvitsee jatkossa toimiluvan, millä varmistetaan jatkossakin toiminnan luotettavuus. Piensijoittajan turvaa vahvistetaan selvittämällä asiakkaan sijoitusprofiili, kuten sijoituskokemus ja sijoittamisen sisäistäminen. (Valtiovarainministeriö 2006)

### 3.2 Tuotto-odotus

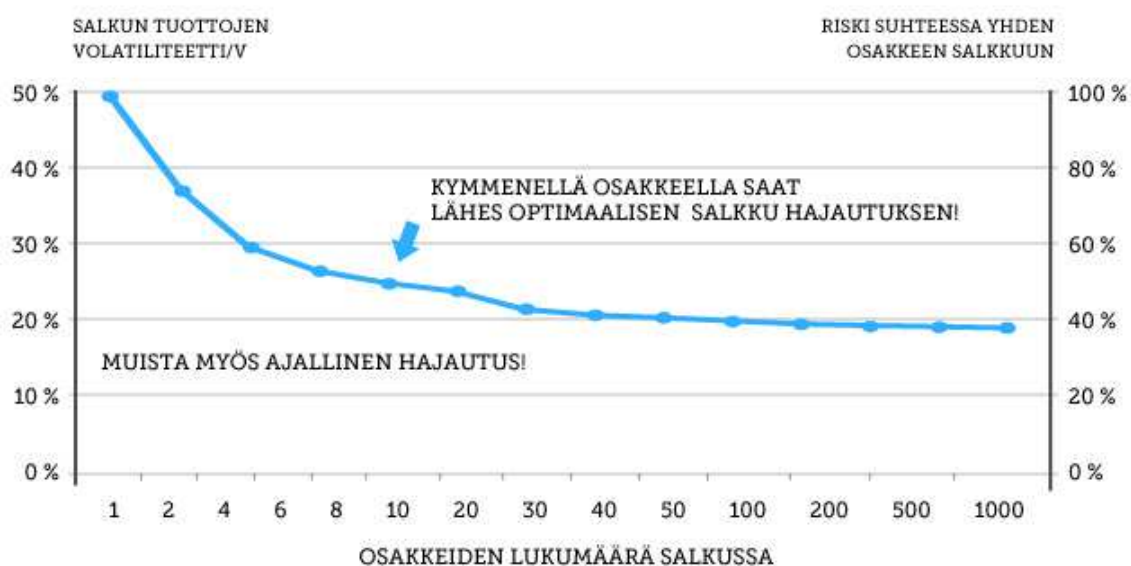
Osakkeiden tuotto-odotuksia ja riskisyyttä arvioidaan yleensä käyttämällä historiallista aineistoa. Osakkeen tuoton keskiarvo ja keskihajonta lasketaan riittävän pitkältä ajanjaksolta, esimerkiksi muutamalta vuodelta, ja saatuja arvoja käytetään tulevaisuuden kehityksen arviointiin. Riskisyys ja tuotto-odotus yleensä realisoituvat pitkällä aikavälillä. Jos osakkeen tuotto-odotus ei ole tarpeeksi korkea verrattuna kyseisen osakkeen riskisyyteen, vaaditaan sijoituskohteelle korkeampaa riskipreemiota. Tällaisia sijoituskohteita myydään siten, että hinnat laskevat sille tasolle, jossa tuotto-odotus on riittävä. Sijoittajat puolestaan kiinnostuvat ostamaan sellaisia sijoituskohteita, joissa tuotot ovat pitkän aikaa liian korkeita riskikorjauksen jälkeen. Tämä näkyy matalampana tuotto-odotuksena ja nostaa osakkeiden hintoja. (Knüpfer & Puttonen 2007, 133-134.)



Kuvio 4. Eri omaisuusluokkien tuotot Suomessa 2.1.1995-1.4.2010 (Suomen Pörssisäätiö 2012)

Yleensä on tapana sanoa osakesijoitusten tuottavan 10 % vuosittain ja korkosijoitusten tuottavan 3 prosentista 5-6 prosenttiin vuosittain. Tätä sanontaa tukee ainakin Pörssisäätiön kuva eri sijoitusmuotojen tuotosta Suomessa aikavälillä 1995- 2010. Tuottokuvioista huomaa selvästi, että mitä suurempi vuosituotto on ollut, sitä suurempi on ollut myös tuottojen heilahtelu.

### 3.3 Sijoitussalkun hajauttaminen



Kuvio 5. Hajauttamisen vaikutus osakesalkun riskiin (Suomen Pörssisäätiö, 2012)

Sijoittaja voi muodostaa sijoitussalkun eli ns. sijoitusportfolion sijoittamalla useampaan kohteeseen. Tämä hajautukseksi kutsuttu toimenpide pienentää salkun kokonaisriskiä. Sijoittamiseen liittyy yritys- eli epäsystemaattista ja markkina- eli systemaattista riskiä. Hajauttamalla voidaan poistaa yritysrisi, mutta markkinariskin aiheuttamaa heilahtelua ei voida poistaa. Siksi tuottovaatimus on sitä suurempi mitä riskisempi sijoituskohde on. Suomen Pörssisäätiön laatimasta kuviosta voidaan huomata, kuinka sijoittamalla useampaan kohteeseen voidaan pienentää huomattavasti sijoitussalkun riskisyyttä. (Knüpfer & Puttonen 2007, 158.)

Riskinsietokyky ja hajauttamisesta saatava hyöty vaikuttavat vahvasti sijoituspäätöksiin. Riskinsietokyvyllä, eli varojen jakamisella eri kohteisiin, on selvä merkitys tehtäessä allokaatiopäätöksiä. Riskiä voidaan välttää allokoimalla enemmistö varoista riskittömiin tai pieniriskisiin sijoituskohteisiin. Osakkeiden osuus tällaisessa sijoitussalkussa on luonnostaan pieni. Näin tehdessään sijoittajan on hyväksyttävä, että hänen sijoitusportfolionsa tuottaa suurella todennäköisyydellä vähemmän kuin enemmän osakkeita sisältävä salkku. Toisaalta portfolio ei myöskään laske niin paljoa, kuin enemmän osakkeita sisältävä sijoitussalkku huonon ajanjakson sattuessa sijoitusmarkkinoille. Hyvän riskinsietokyvyn omaava sijoittaja voi painottaa salkussaan enemmän riskipitoisempia osakesijoituksia ja tavoitella näin parempaa tuottoa. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2007, 56.)

Sijoitettavan varallisuuden jakaminen eri kohteisiin pohjautuu sijoitussuunnitelman pitkäaikaisiin allokaatiopäätöksiin. Aktiivinen sijoittaja voi hyödyntää taktista allokointia allokaatiopäätöksissään. Taktinen allokaatio tarkoittaa aktiivista sijoitussalkun hallintaa, jossa sijoittaja käyttää omaa näkemystään sijoitusmarkkinoiden lyhyen ajan näkymistä ja tekee sen perusteella muutoksia allokaatioonsa. Esimerkiksi, jos sijoittaja uskoo osakemarkkinoiden olevan noususuunnassa lähikuukausien ajan, hän lisää osakesijoitusten osuuttaan salkussaan. Aina allokaatiopäätöstä tehdessä täytyy sijoittajan ajatella kunkin sijoituspäätöksen vaikutusta koko varallisuuteen. Tämän takia taktisen allokoinnin päätöksillä ei saisi liikaa poiketa pidempiaikaisesta sijoitussuunnitelmaan perustuvasta varallisuuden allokoinnista, muuten riskikantokyky voi nousta liian suureksi. Tämä voi johtaa kohtalokkaisiin seurauksiin jos taktisen allokoinnin oma analyysi meneekin pieleen ja sijoitusten arvo alenee huomattavasti markkinoiden romahtaessa yllättäen. Jos taktisessa allokoinnissa halutaan poiketa suuresti alkuperäisestä sijoitussuunnitelmasta, kannattaa riskinsietokyky arvioida uudestaan. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2007, 56-57.)

## 4 Sijoitusrahastot

Sijoitusrahastoilla tarkoitetaan osakkeista, korkoinstrumenteista ja muista arvopapereista koostuvaa salkkua, jonka omistavat siihen sijoittaneet yksityiset henkilöt, yritykset ja muut yhteisöt. Sijoitusrahasto on siis useiden sijoittajien muodostama kollektiivinen instituutio, joka tarjoaa omistajilleen mahdollisuuden hyödyntää suuren sijoittajan kustannustehokkuutta ja asiantuntemusta. (Puttonen & Repo 2007, 30.)

Sijoitusrahaston toimintaperiaate on yksinkertainen. Säästäjien varoja kerätään yhteen, ja ne sijoitetaan useisiin eri arvopapereihin, jotka muodostavat rahaston. Rahasto jakautuu keskenään yhtä suuriin rahasto-osuuksiin, jotka tuottavat yhtäläiset oikeudet rahastossa olevaan omaisuuteen. Sijoituspäätöksistä ja muusta hallinnoinnista vastaa rahastoyhtiö, joka ei omista rahastossa olevia arvopapereita, sillä ne ovat sijoittajien omaisuutta. (Puttonen & Repo 2007, 30.)

Jokaisesta sijoitusrahastosta löytyy rahastoesite, jossa kerrotaan esimerkiksi rahaston sijoituspolitiikka, salkunhoitajat sekä rahaston historiallinen kehitys. Sijoituspolitiikassa määritellään rahaston strategialinjaukset. Näitä linjauksia ovat muun muassa sellaiset huomioitavat asiat, kuten sijoitetaanko varat korko- vai osakemarkkinoille vai yhdessä molemmille markkinoille, miten varat sijoitetaan maantieteellisesti, mitä käytetään rahaston vertailuindeksinä, jaetaanko rahastosta tuotto-osuuksia ja käytetäänkö johdannaisia osana salkunhoitoa. (Puttonen & Repo 2007, 31-32.)

Rahastot noudattavat rahoitustarkastuksen vahvistamia sääntöjä, jotka kertovat esimerkiksi sijoitusrahaston tyypin tai sijoitusten periaatteet. Rahasto-osuuksia voi merkitä ja lunastaa jatkuvasti, mikä tekee rahastosijoittamisesta joustavaa. Rahasto-osuuksien hinta lasketaan jakamalla sijoitusten käypä markkina-arvo liikkeessä olevien rahasto-osuuksien lukumäärällä. (Suomen Pörssisäätiö 2011, 19.)

### 4.1 Rahastopääoma

Rahasto-osuudet muodostavat sijoitusrahaston rahastopääoman ja pääoma vaihtelee rahaston uusien sijoitusten sekä osuuksien lunastusten määrästä. Myös rahastossa olevien sijoitusten pörssikurssit sekä korkomuutosten aiheuttama arvovaihtelu vaikuttavat pääomaan. Sijoitusrahastot eivät ole niitä hoitavien rahastoyhtiöiden omistuksessa. Yhteisöt, säätiöt ja rahastoon sijoittaneet henkilöt omistavat rahaston varoista rahastoon sijoitetun määrän verran. Tämä estää muun muassa rahastoyhtiöiden vastuun kattamisen rahaston varoilla maksukyvyttömyys- tai konkurssitilanteissa. Rahasto-osuuden hinta muodostetaan jakamalla sijoitusten käypä markkina-arvo sen hetkellä eli liikkeellä olevilla rahasto-osuuksien lukumäärällä ja

hinta on sama sekä uudelle sijoittajalle että osuudesta luopuvalle. Rahasto-osuuksilla ei käydä kauppaa pörssissä. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 7.)

#### 4.2 Tuotto

Sijoitusrahaston tuotto muodostuu rahastosijoitusten tuotoista eli koroista, osingoista sekä sijoituskohteiden arvonnousuista ja -laskuista. Rahasto-osuuden omistaja voi valita tuotto-osuuden määräytymisen. Kasvuosuudesta puhuttaessa lisätään tuotto-osuus rahasto-osuuden arvoon, jolloin tuotto saadaan lunastuksen yhteydessä ja tuotto kasvattaa näin rahasto-osuuden arvoa. Tuotto-osuuden omistajalle puolestaan maksetaan tuotto-osuus vuosittain. Tuotto-osuuksien vuosittainen jakaminen vähentää rahasto-osuuden arvoa tuoton verran. Samasta rahastosta on yleensä olemassa sekä tuotto- että kasvuosuussarjoja. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 7-8.)

#### 4.3 Riski

Sijoitusrahastojen riski muodostuu sijoituskohteiden riskistä, esimerkiksi osakerahastojen riskit määräytyvät osakemarkkinoiden riskeistä ja korkorahastojen riskit määräytyvät korkomarkkinoiden riskeistä. Riskiä säännöstellään hajauttamalla sijoitukset eri sijoituskohteisiin ja eri toimialoihin. Hajauttaminen ja muut riskinoton sääntelyt estävät liian suuret sijoitukset yhteen sijoituskohteeseen. Vaikka hajauttaminen pienentää sijoitusrahaston riskiä, se ei kuitenkaan poista kokonaan arvopaperisijoittamiseen liittyvää markkinariskiä. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 8.)

#### 4.4 Edut

Riskin hajauttaminen on sijoitusrahaston tärkein etu, sillä rahaston varat sijoitetaan useisiin eri kohteisiin. Myös kansainvälinen hajautus on helppoa rahaston kautta. Sijoitusrahastolain mukaan yhteen rahastoon saa sijoittaa enintään 10 % rahaston varoista. Tämä pienentää mm. riskiä siitä, että yhden arvopaperin raju muutos romahduttaisi rahaston arvon. Rahasto-osuuksien nopea muuttaminen rahaksi on myös sijoitusrahastojen etu, sillä osuuksien ostot ja myynnit onnistuvat jokaisena pankkipäivänä. Rahastoesitteessä mainittu sijoitusperiodi on vain suositus eikä estä osuuksien nopeaa rahaksi muuttoa. Osakemarkkinoille sijoittavan kannattaa kuitenkin tehdä sijoitus useammaksi vuodeksi, sillä suositusperiodi liittyy rahaston sijoituspolitiikan riskisyyteen ja osakemarkkinoilla riskit ovat suuremmat. (Puttonen & Repo 2007, 35.)

Rahastoille on palkattu asiantuntevat rahastonhoitajat, jotka seuraavat jatkuvasti markkinoiden ja sijoitusrahastojen kehitystä. He tekevät asiakkaan puolesta sijoituspäätökset ja tarvit-



tavat sijoituskohteiden muutokset. Heidän työpaikkansa riippuu siitä, miten hyvin he hoitavat rahastoja, joten rahasto-osuuksiin sijoittajan ei tarvitse seurata markkinoita yhtä aktiivisesti kuin sijoittamalla suoriin arvopapereihin. Rahasto-sijoittaja pystyy kuitenkin seuraamaan rahastojen arvonkehitystä ajantasaisesti, sillä rahastojen arvot lasketaan yleensä päivittäin. (Puttonen & Repo 2007, 34.)

Sijoitusrahastojen etu on myös se, ettei sijoittaja tarvitse suurta rahasummaa aloittaessaan sijoittamisen rahastoihin, vaan sijoitukset voidaan tehdä myös pienissä erissä. Sijoitusrahastot mahdollistavat sijoittajan sijoittamaan myös sellaisiin kohteisiin, joihin hänellä ei olisi muuten välttämättä mahdollisuutta sijoittaa tai jotka olisivat muuten vieraita. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 8.)

Suuri etu on säästöt kaupankäyntikustannuksissa. Sijoitusrahasto luokitellaan institutionaaliseksi sijoittajaksi, mistä johtuen sijoitusrahaston tekemillä kaupoilla on institutionaalisen sijoittajan kustannukset sekä osake- että korkomarkkinoilla. Institutionaalisen sijoittajana rahasto pääsee rahan tukkumarkkinoille, jolloin sijoittaja pääsee rahaston kautta sellaisille markkinoille, joille hän ei muuten pääsisi. Sijoitusrahastot voivat käydä kauppaa maksamatta myyntivoittoveroa, koska ne eivät ole verovelvollisia. Korkotuotoista ei myöskään makseta rahastoissa lähdeveroa. Kun rahasto-osuuden omistaja lunastaa rahasto-osuuksia tai hänelle maksetaan mahdollinen tuotto-osuus, maksaa omistaja veroja sijoitukselleen. Viranomaisten valvonta mahdollistaa rahastosijoittajalle hyvän sijoitussuojan ja kaikkia Suomeen rekisteröityjä sijoitusrahastoja valvoo finanssivalvonta. (Puttonen & Repo 2007, 35-36.)

#### 4.5 Sijoitusrahastojen verotus

Verotettaviksi pääomatuloiksi luokitellaan sijoitusrahasto-osuuden omistajalle jaettu tuotto ja lunastuksesta saatava myyntivoitto eli luovutusvoitto. Vuonna 2012 pääomatuloa verotetaan 30 prosentilla. Rahastoyhtiö ilmoittaa suoraan verottajalle sijoitusrahasto-osuudet ja niistä mahdollisesti saadut tuotto-osuudet, joten tämä ei vaadi rahastosijoittajalta toimenpiteitä. Mahdolliset osuudet näkyvät valmiiksi veroehdotuksessa. Myös luovutusvoittojen ja tappioiden kohdalla toimitaan samoin. Jos sijoittaja vaihtaa tuotto-osuudet kasvuosuuksiksi ja päinvastoin, se on verovapaa toimenpide. Jos kuitenkin vaihtaa saman rahastoyhtiön hallinnoimasta rahastosta toiseen, esimerkiksi korkorahastosta osakerahastoon, saadusta myyntivoitosta peritään vero. Luovutusvoitoista voi vähentää verovuoden ja viiden seuraavan vuoden aikana mahdolliset lunastuksesta syntyneet luovutustappiot. Luovutusvoitto saadaan vähentämällä merkintähinta ja hankintahinnasta aiheutunut kulu lunastushinnasta. Myyntivoitot lasketaan verovelvolliselle edullisimmalla tavalla veroehdotukseen. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 28.)

Jos sijoittaja ostaa rahasto-osuuksia monessa erässä ja lunastaa myöhemmin niistä vain osan, pääsääntö on, että ensiksi hankitut osuudet myydään myös ensimmäisenä. Tätä kutsutaan niin sanotuksi FiFo- periaatteeksi, joka tarkoittaa ”First in First out”. Rahaston mahdollisesti mak-savia tuotto-osuuksia verotetaan pääomatuloverotuksen mukaan. (Miten sijoitan rahastoihin s.75) Joissain tapauksissa voi olla edullisempaa poiketa tästä käytännöstä, sillä myynnit voi kohdistaa joko rahasto-osuuksien numeroilla tai merkintänumerolla haluttuihin rahasto-osuuksiin. Tästä muutoksesta tulee kuitenkin ilmoittaa rahastoyhtiölle. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 28.)

Luovutusvoitot ovat verovapaita, jos verovuoden yhteenlasketut luovutushinnat ovat enintään 1 000 euroa. Luovutustappiot ovat vähennyskeltottomia, jos yhteenlasketut hankintahinnat ovat enintään 1 000 euroa. Tämä pätee asiakkaan kaikkiin kyseisen vuoden luovutusvoittoihin, ei ainoastaan rahastomyyntien voittoihin. Luovutusvoittoja ja - tappioita verotetaan normaalisti, jos yhteenlasketut luovutus- ja hankintahinnat ylittävät 1 000 euroa. (Suomen Pörssisäätiö 2010, 21.)

Sijoittaja saa verottajalta esitätetyn veroilmoituksen, missä ilmenee rahastoyhtiön verohallinnolle ilmoittamat maksetut tuotto-osuudet ja sijoitusrahasto-osuuksien lunastukset, lunastettujen osuuksien hankintahinnat ja - ajankohdat, mahdolliset lunastuksen ja merkinnän kulut sekä osuudenomistajan rahasto-osuuksien määrä. Sijoittaja tarkistaa esitätetyn ilmoituksen ja ilmoittaa mahdolliset virheellisyydet ja puutteet. Sijoittaja ilmoittaa myös esitäytetyssä veroilmoituksessa saamansa luovutusvoitot ja - tappiot. Sijoituksiin liittyvät tositteet on myös säilytettävä, vaikka niitä ei lähetetä veroilmoitukseen. (OP-Pohjola- ryhmä 2012c)

#### 4.6 Sijoitusrahastojen kulut

Sijoitusrahastojen kulut riippuvat rahastotyyppistä. Esimerkiksi korkorahastojen merkintäpalkkiot saattavat olla edullisempia kuin osakerahastojen. Kuluja muodostuu juuri osuuden merkinnästä sekä lunastuksesta ja rahastojen hallinnoinnista. Kuluja syntyy myös rahastojen vaihdoista ja vaihdoissa on otettava huomioon myös mahdollinen veroseuraamus. Palkkiot lasketaan aina päivittäin ja ne vähennetään rahaston arvon tuotto-osuudesta. Hallinnointipalkkio käsittää rahastoyhtiön saaman korvauksen analyysien, sijoitustoiminnan, arvonlaskennan, raportoinnin ja rahasto-osuusrekisterin ylläpidosta sekä rahaston markkinoinnin kustannukset. Sijoitusrahaston käymän kaupan välityspalkkiot eivät sisälly hallinnointipalkkioihin, vaan ne on huomioitu rahaston voitto- ja tappio-osassa. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 17.)

## 5 Yleisimmät sijoitusmuodot

### 5.1 Talletukset

Talletuspankeilla on tarjolla monia säästämiseen ja sijoittamiseen liittyviä tilejä. Karkeasti jako voidaan tehdä jatkuvien ja määräaikaisten talletustilien välillä. Tilit on nimetty eri tavoin eri pankkien kesken. Tileillä olevilla talletuksilla on 100 000 euroon asti oleva pankki- ja tallettajakohtainen talletussuoja. Talletustilien tuotto tulee talletuksille ja säästöille maksettusta vuotuisesta korosta. Korko on joko kiinteä tai vaihtuva, jolloin korkotason muutos muuttaa säästöjen tuottoa. Korkotuotto on lähdeveron alaista, jota peritään koron maksun yhteydessä 30 prosenttia. (Ossa 2007, 13.)

### 5.2 Korkosijoitukset

Korkosijoitusten tuoton tärkein osa on yleensä korko, joka on useimmiten etukäteen tiedossa. Tavallisin ja tunnetuin korkosijoitus on talletus. Pitkäaikaisia korkosijoituksia ovat mm. joukkovelkakirjalainat, kuten obligaatiot. Lyhytaikaisia korkosijoituksia tai korkoinstrumentteja ovat rahamarkkinavälineet, kuten valtion velkasitoumukset sekä sijoitus- ja yritystodistukset. (Suomen Pörssisäätiö 2011, 9.)

Joukkovelkakirjalainat tarkoittavat yrityksen, valtion, kunnan tai muun yhteisön liikkeelle laskemaa joukkovelkakirjaa eli he lainaavat rahaa markkinoilta. Nykyään pienin joukkovelkakirjaan sijoitettava summa on 1000 euroa, mutta summa voi olla huomattavasti suurempi. Joukkovelkakirjoista saa yleensä talletuksia paremman tuoton ja ne soveltuvat parhaiten muutaman vuoden mittaiseen säästämiseen. Joukkovelkakirjalainoja on aina lähes riskittömistä suurehkoriskisiin sijoituksiin. Perinteinen joukkolaina tarjoaa sijoittajalle oman pääoman lisäksi sovitun koron ja korot maksetaan yleensä kerran vuodessa. Lainaan sijoitetun pääoman saa takaisin lainan erääntyessä. Joukkovelkakirjalainojen riskit muodostuvat luottoriskistä eli lainan liikkeellelaskijan kyvystä hoitaa sovitut velvoitteet sekä yleisen korkotason muutoksien aiheuttamista vaikutuksista lainan hintaan. Useimmat joukkovelkakirjalainat noteerataan yleensä päivittäin, joten sijoittajat voivat käydä niillä kauppaa normaalisti. Koska minimimerkinnot joukkovelkakirjalainoihin ovat suuria, sopivat ne huonosti jatkuvaan säästämiseen. Tämän takia on kehitelty korkorahastot, jotta mahdollisimman moni sijoittaja pystyisi näistä sijoitusinstrumenteista hyötymään. (Suomen Pörssisäätiö 2011, 10-14.)

### 5.3 Korkorahastot

Korkorahastot sijoittavat pelkästään korkokohteisiin ja tarjoavat hyvän vaihtoehdon suorille korkosijoituksille. Korkorahastojen etu on, että tuoton parantaminen ja korkorahaston tar-

joama hajautus eri korkokohteisiin on mahdollista jo pienelläkin summalla. Korkorahastoissa hajautus on ajallista eli rahastot ostavat eri aikoina eripituisia joukkolainoja. Hajautus on myös maantieteellistä siten, että rahastot sijoittavat kansainvälisesti, vain euroalueelle tai jollekin muulle alueelle ja hajautus kohdistuu eri liikkeellelaskijoiden lainoihin. Muualle kuin euroalueelle sijoittavat rahastot parantavat tuottoa ottamalla valuuttariskin. (Suomen Pörssisäätiö 2011, 19-20.)

Korkorahastoissa tuotto määrittyy korkosijoitusten arvojen nousuilla ja laskuilla. Rahasto-osuuden arvo laskee kun korot nousevat ja päinvastoin. Nämä muutokset näkyvät rahasto-osuuksien myynti- ja lunastushinnoissa. Korkorahaston riski määrytyy pääasiassa koronmuutoksista ja korkorahaston sisältämien joukkovelkakirjojen liikkeeseenlaskijariskistä. Korkojen noustessa, rahaston omistamien velkakirjojen arvot laskevat ja rahasto-osuuden arvo laskee. Erikoiskorkorahastot voivat sijoittaa heikon luottoluokituksen omaavien yritysten joukkovelkakirjalainoihin, jotka ovat riskipitoisempia kuin muut korkosijoitukset. Näitä korkorahastoja kutsutaan yleensä high yield- rahastoiksi. Korkorahastojen tuotto- ja hintariskiä mitataan duraatiolla, mikä kertoo myös rahasto-osuuden herkkyyden korkotason muutoksille. Suuri duraatio kertoo rahaston suuresta korkoriskistä.

Korkorahastot luokitellaan lyhyen, keskipitkän ja pitkän koron rahastoihin. Lyhyen koron rahastot sijoittavat enintään vuoden mittaisiin rahamarkkinasijoituksiin joita ovat esimerkiksi valtion, kuntien, pankkien tai yritysten korkoinstrumentit. Keskipitkän koron rahastot ovat niin kutsuttuja yhdistelmäkorkorahastoja, jotka sijoittavat sekä lyhyen että pitkän koron rahastoihin riippuen korkomarkkinoiden tuotto-odotuksista. Pitkän koron rahastot sijoittavat yli vuoden mittaisiin joukkolainoihin, joiden liikkeellelaskijoina toimivat esimerkiksi valtio, yritykset tai julkisyhteisöt. (Suomen Pörssisäätiö 2011, 19-20.)

#### 5.4 Osakkeet

Osakkeet ovat houkutteleva sijoituskohde, koska ne ovat olleet tuottavin sijoitusvaihtoehto pitkäaikaisina sijoituksina. Osakekurssien kehitystä ei kuitenkaan kukaan tiedä etukäteen, joten osakesijoittamiseen liittyy riskiä. Maailmantalouden ja myös yksittäisten maiden talous-suhdanteet voivat muuttua monista eri syistä ja sysätä pörssikurssit nopeisiinkin nousuihin ja laskuihin. Etenkin lyhyellä aikavälillä osakkeiden tuottoa on tästä syystä vaikea arvioida. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 5-6.)

Yleistä osakekurssien kehityksestä aiheutuvaa riskiä kutsutaan markkinariskiksi, (Systemaattinen riski) joka vie lähes kaikki osakkeet laskuun. Toinen epävarmuustekijä on kunkin yhtiön oma menestys, joka vaikuttaa osakkeen hintaan. Tätä kutsutaan yritysriskiksi (epäsystemaattinen riski). Säästäjä voi vähentää riskiä sijoittamalla varojaan sekä osakkeisiin että korkosi-

joituksiin. Yritysriskiä voi vähentää sijoittamalla useisiin yhtiöihin, jotka toimivat eri toimialoilla. Osakerahastot tarjoavat kustannustehokkaasti valmiita vaihtoehtoja molempien riskien vähentämiseen. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 5-6.)

### 5.5 Osakerahastot

Osakerahastot sijoittavat varansa pääasiassa osakkeisiin. Osakerahastot voidaan jaotella monin tavoin, esimerkiksi, sijoituskohteiden maantieteellisen sijainnin, yhtiöiden toimialan eli sektorin tai yhtiöiden koon perusteella. Sijoitusrahasto voi myös erikoistua tietylle toimialalle, kuten metsäteollisuuteen, lääketeollisuuteen, biotekniikkaan tai telekommunikaatioon. Sijoitusrahaston sijoituskohteiden valintaperusteet voivat olla myös eettisiä tai laajemmin yhteiskuntavastuuta korostavia. Osakerahastojen tuottotavoite on yleensä ylittää sijoituskohteiden mukaisesti valittu vertailuindeksi, esimerkiksi tietyn alueen osakeindeksi tai toimialaindeksi. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 12.)

### 5.6 Yhdistelmärahastot

Yhdistelmärahastot sijoittavat sekä osakkeisiin että korkoa tuottaviin kohteisiin. Korko- ja osakesijoitusten väliset painoarvot ja niiden vaihtelurajat määritellään rahaston säännöissä. Painoarvojen enimmäismäärät voivat olla prosentuaalisesti ilmaistuja esimerkiksi niin, että rahaston osakepaino voi olla enintään 60 % rahastopääomasta. Rahaston osakkeiden ja korkojen painoarvot voidaan myös jättää määrittelemättä, jolloin ne riippuvat markkinatilanteesta. Rahasto voi näin ollen sijoittaa varansa osakkeisiin tai olla lähes puhdas korkorahasto. Sijoitusten maantieteellisestä kohdistumisesta määrätään niin ikään rahaston säännöissä. Yhdistelmärahaston tuottotavoite määritellään yleensä % - osuuksina sen sijoituspolitiikkaan sopivista korko- ja osakeindekseistä rahaston osake- ja korkopainotusten mukaisesti. (Suomen Pörssisäätiö 2009, 11-12.)

### 5.7 Sijoitusvakuutus

Sijoitussidonnaisessa eli niin kutsutussa unit linked- sijoitusvakuutuksessa maksetaan vakuutusmaksu tai -maksuja joita vakuutusyhtiö säilyttää ja jotka se palauttaa sovittuna ajankohdana säästöille kertyneiden tuottojen kera. Sijoitusvakuutuksessa vakuutettuna on aina joku tietty henkilö, jolle säästöt aikanaan palautetaan. Jos vakuutettu menehtyy säästöaikana, varat menevät kuolevuushyvityksenä vakuutukseen nimetyille edunsaajille. Säästöjen ollessa vakuutusyhtiön hallussa, ne kerryttävät tuottoa. Käytännössä asiakas valitsee sijoituskohteiksi rahaston tai rahastot, joihin hänen säästönsä ohjataan. Säästöjen tuotto muodostuu rahastojen päivittäisen kehityksen kautta. Asiakas kantaa riskin rahastojen kehityksestä mutta saa myös täyden tuoton. Säästöaikana asiakas voi tehdä vaihtoja rahastoihinsa eikä kertynyttä

tuottoa vaihtojen yhteydessä veroteta. Verotus toteutuu vasta säästöjen nostovaiheessa. Tässä suhteessa unit linked- vakuutukset eroavat suorista rahastosijoituksista, joissa poisvaihdettavan sijoituskohteen kertynyt tuotto verotetaan heti sinä vuonna kun verotettava tulo syntyy. (Antila, Erwe, Lohi & Salminen 2007, 96-97.)

## 5.8 Eläkesäästäminen

Eläkesäästäminen on niin sanottua sidottua säästämistä, missä varoja ei nosteta vapaasti ennen säästöajan päättymistä. Verohelpotukset kannustavat tämänkaltaiseen vanhuusiän toimeentuloa parantavaan säästämiseen. Sidottuun pitkäaikaissäästämiseen säädetyt PS- laki ja muut lait astuivat voimaan 1.1.2010. Pitkäaikaissäästämiseen liittyvän lain on tarkoitus kannustaa kansalaisia vapaaehtoisesti varautumaan vanhuuteen. Tätä varautumista tuetaan verokannusteilla, jotka saattavat jollain aikavälillä laajeta myös muunlaisiin säästämisinstrumentteihin. Säästämisen ollessa vapaaehtoista, sen voi koska tahansa lopettaa. Varoja ei kuitenkaan saa nostettua ennen eläkeikää, elleivät perusteet ennenaikaiselle nostolle ole tarpeeksi erityiset. (Poikonen & Silvola 2010, 31.)

Ihmisten toivotaan säästävän yksilön ja yhteiskunnan kannalta toivotun tavoitteen saavuttamiseksi. Tätä säästämistä tuetaan verokannusteella, joka Suomessa on säästöjen verovähennysoikeus. Yksilölliset eläkevakuutukset ja PS- sopimukset oikeuttavat verovähennykseen. Verokannusteen saamiseksi säästäjä sitoutuu siihen, ettei kertyneitä säästöjä pysty nostamaan kuin erityisehtojen täytyessä. Vuoden 2012 verotuksessa vähennyskelpoisia maksuja voi vähentää vuodessa enintään 5000 euroa. Vähennys tehdään pääomatuloista ja vuonna 2012 pääomatuloveroprosentti on 30 %. Verokevennys on siis enimmillään 1500 euroa vuodessa. (Poikonen & Silvola 2010, 73-78.)

## 6 Kohdeyritys Helsingin OP Pankki Oyj

Helsingin OP Pankki Oyj kuuluu OP-Pohjola- ryhmään ja on OP-Pohjola osuuskunnan sataprosenttisesti omistama tytäryhtiö. Helsingin OP Pankki toimii pääkaupunkiseudulla tarjoten yli 330 000 asiakkaalleen pankki ja vakuutuspalveluja. Pankin palveluverkostoon kuuluu 25 konttoria ja 4 palvelupistettä, joista 23 toimipisteessä toimivat pankki- ja vakuutuspalvelut. Lisäksi Helsingin OP Pankissa toimii yrityspankki, jolla on 4 yrityskonttoria sekä OP-Private- yksiköt Helsingissä, Espoossa ja Vantaalla. Helsingin OP Pankin perustehtävänä on edistää asiakkaiden ja toimintaympäristön kestävästä taloudellisesta menestystä, turvallisuutta ja hyvinvointia. Helsingin OP Pankin tavoitteena on olla johtava pankki pääkaupunkiseudulla vuonna 2025. (Helsingin OP Pankki Oyj 2012)

## 6.1 OP-Pohjola- ryhmä

OP-Pohjola- ryhmä on johtava suomalainen finanssiryhmä, joka koostuu 200 itsenäisestä osuuspankista ja niiden keskusyhteisöstä OP-Pohjola osuuskunnasta tytäryhtiöineen. Ryhmässä noudatetaan ryhmästrategiassa sovittua työnjakoa keskusyhteisön ja jäsenpankkien kesken. OP-Pohjola- ryhmällä on yli 4,1 miljoonaa asiakasta. Pankkiasiakkaita on noin 3,3 miljoonaa, joista 1,3 miljoonaa on samalla osuuspankkien omistajajäseniä. OP-Pohjola- ryhmässä työskenteli vuoden 2010 lopussa 12 504 työntekijää. Ryhmään kuuluvissa talletuspankeissa työskenteli n. 8 200 työntekijää. Ryhmän tavoitteena on kasvaa markkinoita nopeammin ja asiakaslupauksena ovat parhaat keskittämisedut. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

OP-Pohjola- ryhmän osuus markkinaosuustalletuksista oli vuoden 2010 lopussa 23,5 %, osuus luotoista 33,0 %, sijoitusrahastojen pääomista 23,4 %, henki- ja eläkevakuutuksen maksutulosta 38,6 % sekä vahinkovakuutuksen maksutulosta 27,6 %. OP-Pohjola- ryhmä on valittu Suomessa vuoden pankiksi The Banker - lehden toimesta jo kuusi kertaa: vuosina 2010, 2008, 2007, 2006, 2004 ja 2003. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)



Kuvio 1. OP-Pohjola- ryhmän rakenne (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

OP-Pohjola osuuskunta on osuuspankkien yhteenliittymän keskusyhteisö. Sen tehtävänä on valvoa ja ohjata ryhmän liiketoimintaa yhteisesti sovitun strategian mukaisesti, kannattavasti ja riskit halliten sekä yhteiset pelisäännöt ja lain vaatimukset täyttäen. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

Pohjola Pankki Oyj on OP-Pohjola- osuuskunnan merkittävin tytäryhtiö sekä OP-Pohjola- ryhmän keskuspankki, joka on noteerattu Helsingin Pörssissä. Pohjola Pankilla on noin 35 000 osakkeenomistajaa, joista suurin osa on yksityishenkilöitä. Pohjola Pankki vastaa ryhmän maksuvalmiudesta ja kansainvälisestä liiketoiminnasta. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

Pohjola Vakuutus Oy on vuonna 1891 perustettu Pohjola Pankki Oyj:n tytäryhtiö ja Suomen suurin vahinkovakuuttaja. Pohjola Vakuutuksella on noin 1,8 miljoonaa yritys- ja yksityisasia- kasta Suomessa ja 200 000 Baltiassa. Vakuutusmaksutuotot olivat vuonna 2009 943 milj. eu- roa. Pohjola Vakuutusyhtiössä työskentelee noin 1700 työntekijää. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

OP-Palvelut on OP-Pohjola osuuskunnan sataprosenttisesti omistama tytäryhtiö. Sen vastuulla on ryhmän tuotteiden ja palveluiden kehittäminen, tuottaminen ja ylläpito. OP-Palveluiden vastuulla on mm. verkkopalvelun toiminta sekä pankki- ja sijoituspalveluiden sujuminen. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

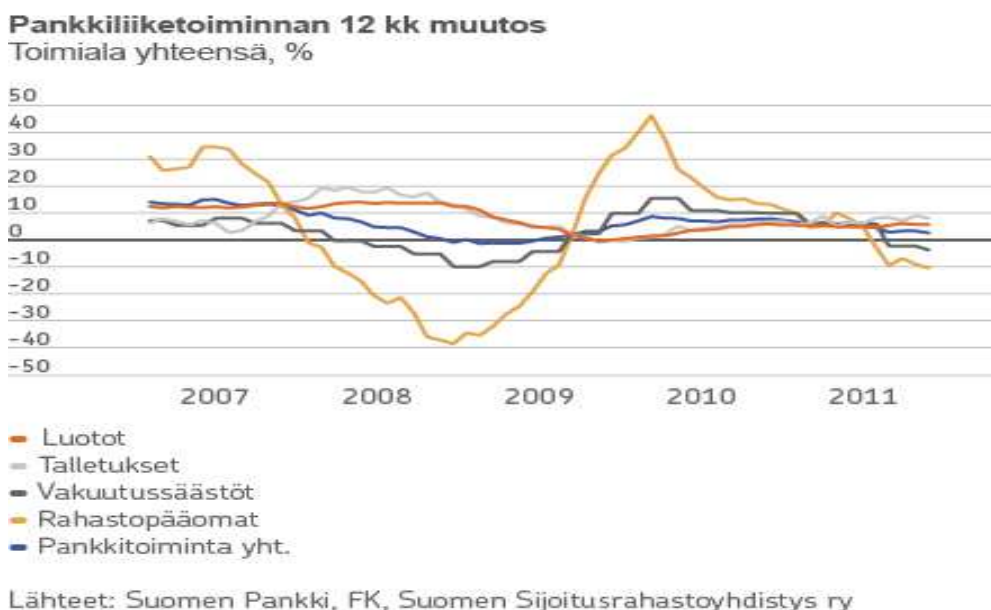
Osuuspankit ovat jäsentensä omistamia itsenäisiä pankkeja, jotka harjoittavat vähittäispank- kitoimintaa omilla toimialueillaan. Osuuspankeilla on yhteisvastuu kaikkien OP-Pohjola- ryh- män jäsenpankkien veloista ja sitoumuksista. Osuuspankkeja oli vuoden 2011 alussa 213. Pää- kaupunkiseudulla vastaavaa vähittäispankkitoimintaa harjoittaa OP-Pohjola osuuskunnan ty- täryhtiö Helsingin OP Pankki Oyj. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

## 6.2 Arvot

Helsingin OP Pankin arvot ovat ihmisläheisyys, vastuullisuus sekä yhdessä menestyminen. Toiminnan lähtökohta on aito välittäminen asiakkaista ja työyhteisön jäsenistä. Helsingin OP Pankki toimii paikallisesti esimerkillisenä ja eettisesti vastuullisena yrityksenä. Vahvan am- mattitaidon pohjalta yritys vastaa palvelujensa laadukkuudesta ja luotettavuudesta. Menes- tyminen yhdessä asiakkaiden kanssa antaa suunnan toiminnan ja palvelujen kehittämiseksi. Toiminta yhtenäisenä ryhmänä lisää turvaa asiakkaille ja parantaa Helsingin OP Pankin palve- lukykyä. (Helsingin OP Pankki Oyj 2012)



### 6.3 Markkinatilanne

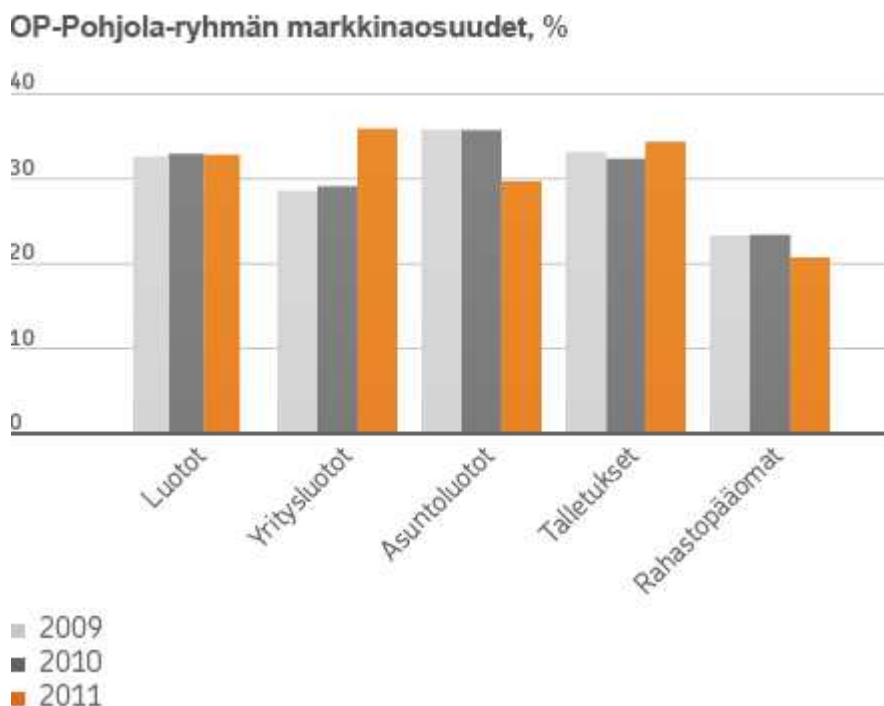


Kuvio 2. Pankkiliiketoiminnan kehitys 2007-2011 (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

Talouden epävarmuus heijastuu pankkiliiketoiminnan kasvuun. Vuonna 2011 euroalueen velkakriisi vaikutti vain vähäisesti luotonantoon Suomessa, sillä luotonanto kasvoi 6 % vuosivauhtia. Kotitalouksille myönnettyjen luottojen määrä jatkoi vakaata kasvuaan. OP-Pohjolan vuosikertomuksessa arvioidaan luotonannon jäävän vuonna 2012 edellisvuotta alhaisemmaksi markkinoiden epävarmuuden takia. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

Sijoitusmarkkinoiden heikko kehitys vuonna 2011 heijastui rahasto- ja vakuutussäästöjen yhteismäärään, jotka supistuivat vuodesta 2010. Maailmalla osakekurssit laskivat 10 % ja Suomessa lähes 30 %. Laskua oli myös rahastojen nettomerkinnöissä ja henkivakuutuksien uusmyynnissä. Talletuskanta puolestaan nousi lähes 8 % vuodesta 2010. Epävarman markkinatilanteen odotetaan kasvattavan talletusten määrää myös vuonna 2012. Epävarmat näkymät sijoitusmarkkinoilla heijastuvat myös vakuutusyhtiöiden sijoitustoimintaan. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

#### 6.4 OP-Pohjola- ryhmän markkinaosuus



Kuvio 3. OP-Pohjola- ryhmän markkinaosuudet 2009-2011 (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

OP-Pohjola- ryhmän markkinaosuudet kasvoivat vuodesta 2010 vuoteen 2011 yritysluotonanossa sekä talletuksissa. Suurin kasvu oli yritysluotoissa, jossa markkinaosuus kasvoi noin 5 prosenttiyksikköä. Talletuksissa kasvu oli pientä vuoteen 2010 nähden. Luotoissa markkinaosuus pysyi vuoteen 2010 nähden samana. Asuntoluotonannossa ja rahastopääomassa markkinaosuutta menetettiin. Asuntoluotoissa markkinaosuus pieneni noin 5 prosenttiyksikköä ja rahastopääomassa markkinaosuutta menetettiin muutaman prosenttiyksikön verran. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b)

OP-Pohjola- ryhmässä talletuskannan kasvu oli noin 13 % vuonna 2011. Maksuliiketililit kasvoivat noin 12 % ja sijoitustalletukset noin 14 %. Pankkiliiketoiminnan kannattavuus parani selvästi vuodesta 2010. Tulos ennen veroja oli 478 miljoonaa euroa ja kasvua vuoteen 2010 nähden oli n. 30 %. OP-Pohjola- ryhmän konttoreiden lukumäärä (535) oli vuonna 2011 Suomen suurin. Ryhmällä on myös suurin henkilöstömäärä, sillä OP-Pohjolassa työskenteli vuonna 2011 13 229 työntekijää. (OP-Pohjola- ryhmä 2012b; Finanssialan Keskusliitto 2012)

Helsingin OP Pankin pankkiliiketoiminta kasvoi selvästi vuonna 2011, sillä kasvua oli 11 % vuodesta 2010 ja kasvu oli pankin koko historian toiseksi suurin. Talletuskannassa tapahtui suurin kasvu, jossa kasvua oli noin 27 %. (Helsingin OP Pankki Oy 2012)

## 6.5 Helsingin OP:n säästämismuodot

Helsingin OP Pankilla on valikoimassa käyttötilin lisäksi kaksi säästämiseen tarkoitettua tiliä, kasvutuottotili ja tavoitetili. Kasvutuottotilissä korko on keskittäjäasiakkaille ensimmäisen vuoden kiinteä 1,5 %. Tämän jälkeen korko muuttuu, korko määräytyy 1 kuukauden euriborin mukaan ollen kuitenkin vähintään 0,5 %. Tililtä voi tehdä 4 maksutonta nostoa per vuosi. Tavoitetilissäkin on kasvutuottotilin tapaan 4 maksutonta nostoa per vuosi. Korko määräytyy 6 kuukauden euriborin mukaisesti ollen vähintään 0,25 %. Toinen ero tavoitetilissä on se, että sille maksetaan lisäkorkoa niiltä vuosilta, joina tililtä ei ole nostettu rahaa.

Helsingin OP:n valikoimasta löytyy korkorahastotyyppisiä lyhyenkoron rahastosta, keskipitkänkoron- ja pitkä koron rahastoihin. Sijoituskohteina valittavissa on obligaatioihin, yrityslainoihin, high yield- lainoihin sekä kehittyvien markkinoiden korkokohteisiin sijoittavia korkorahastoja.

Helsingin OP:n valikoimasta löytyy yli 30 osakerahastoa, jotka sijoittavat varoja maailman laajuisesti eli valinnanvaraa on, jos haluaa koota eri maailman osiin sijoittavan osakerahastosalkun. Suurin osakerahasto on OP- Delta niminen rahasto. OP- Delta sijoittaa pääosin varansa suomalaisiin osakkeisiin. Valittavana on myös 3 toimialarahastoa. Nämä ovat OP- Kiinteistö, OP-Raaka-aine ja OP-Ilmasto nimiset rahastot.

Yhdistelmärahastot sopivat yleensä sijoittajille, jotka haluavat mahdollisimman yksinkertaisen sijoitusmuodon. OP- Rahastoyhtiö teki yhdistelmärahastouudistuksen keväällä 2012. Tämän seurauksena yhdistelmärahastojen nimiä muutettiin siten, että uudistuksen jälkeen yhdistelmärahastojen nimet vastaavat sijoituspolitiikkaa. Valittavana on 4 eri yhdistelmärahastoa, OP- Varovainen, OP- Maltillinen, OP- Tuottohakuinen ja OP- Rohkea, joissa osakepaino vaihtelee 10 % - 80 % välillä.

OP- Henkivakuutuksen myöntämä OP- sijoitusvakuutus sopii hyvin asiakkaille, jotka haluavat tehdä taktisia allokaatiopäätöksiä eli muutoksia omaan sijoitusrahastosalkkuun. Valittavina sijoituskohteina ovat melkein kaikki rahastot joihin voi tehdä suoriakin sijoituksia. Sijoitusvakuutus ei yleensä sovellu alle 3 vuoden sijoittamiseen, koska takaisinmaksusta peritään kuluja ensimmäisen 3 vuoden ajalta.

OP- eläkevakuutukset ovat sisällöltään OP- sijoitusvakuutuksen kaltaisia sijoitusmuotoja. Suurimpana erona OP- sijoitusvakuutukseen on että säästäminen OP- eläkevakuutukseen on sidottua säästämistä ja verovähennysoikeutettua. OP- eläkevakuutuksessa säästäjä siirtää varojaan tililtään vakuutukseen, jossa varat ovat sijoitettuna rahastoihin. Eläkevakuutuksen tuotto muodostuu rahastojen kehityksen mukaan. Rahastot ovat vapaasti valittavissa ja valikoima

koostuu korko-, yhdistelmä-, osake-, ja toimialarahastoista. Säästäjä pystyy säästöaikana myös vaihtamaan veloituksetta kohteita mielensä mukaisesti vaikka päivittäin.

PS- sopimuksessa eli OP- eläkesäästössä säästäjälle avautuu eläketili johon säästäjä siirtää varoja. Säästäjä voi halutessaan säästää varansa vain eläketilille, mutta hänellä on valittavana säästökohteiksi myös samat rahastot, jotka ovat valittavana eläkevakuutuksessakin, suorat osakkeet, indeksilainat tai joukkovelkakirjalainat. Säästäjä pystyy eläkevakuutuksen tavoin vaihtelemaan säästökohteita säästöaikana, mutta yleensä vaihdoista menee kuluja riippuen siitä, mihin kohteisiin säästäjä varojaan vaihtaa.

## 6.6 Sijoittajakuvan kartoitus

Sijoittajakuvan kartoitus on Helsingin OP pankissa käytettävä työväline, jonka tarkoitus on MiFID-direktiivin mukaisesti selvittää asiakkaan säästö- ja sijoituspäätökseen vaikuttavia tekijöitä. Sijoittajakuvan perusteella selvitetään, millainen säästäjä tai sijoittaja asiakas on ja tämä tehdään kaikille henkilö- ja yritysasiakkaille, joille tarjotaan sijoitusneuvontaa. Kartoitusta tehdään aina ennen sijoitustuotteisiin sijoittamista. Asiakas voi tehdä kartoituksen myös itse verkkopankissa. (Helsingin OP Pankki Oyj 2011)

Sijoittajakuvan kartoitus tehdään sen takia, koska arvopaperimarkkinalain 4 luvun 3 §:n mukaan sijoituspalveluyrityksellä on selonottovelvollisuus kartoittaa asiakas sijoitusneuvontaa tarjottaessa. Sijoittajakuvaa kartoitettaessa on tarkoitus arvioida, onko tarjottu sijoituspalvelu asiakkaalle paras vaihtoehto. Tarjottavaan sijoituspalveluun vaikuttavat asiakkaan kokonaisvarallisuus, asiakkaan kokemus sekä asiakkaan halukkuus vaikuttaa sijoitustensa muutoksiin. Sijoittajakuva muodostuu kahdesta osasta: profiiliosasta, jonka avulla saadaan selville asiakasta kuvaava sijoittajaprofiili sekä toisesta osasta, jolla selvitetään asiakkaan erilaiset säästö- ja sijoitussuunnitelmat. (Helsingin OP Pankki Oyj 2011)

Sijoittajakuvan kartoituksella selvitetään, mihin sijoitusprofiiliin asiakas luokitellaan. Sijoitusprofiilit ovat varovainen, maltillinen ja tuottohakuinen. Kyseiset profiilit määrittävät mm. asiakkaan säästö- tai sijoitussalkun omaisuusluokajakautaman. Esimerkiksi tuottohakuiselle säästäjälle voidaan suositella 100 % osakesijoituksia, jos sijoitusaika on yli 5 vuotta, mutta yli 1 vuoden sijoitusajalle suositus on 20 % osakesijoituksia ja 80 % korkosijoituksia.

Varovainen säästäjä hakee sijoituksilleen turvallista tuottoa ja hänelle on tärkeää, että säästöt ovat turvassa. Maltillinen säästäjä odottaa sijoituksiltaan hyvää ja tasaista tuottokehitystä. Hän sietää arvonnvaihtelua varovaista sijoittajaa paremmin ja ymmärtää, että sijoitukset saattavat olla välillä miinuksella. Tuottohakuinen sijoittaja puolestaan tavoittelee sijoituksilleen mahdollisimman korkeaa tuottoa ja hän sietää hyvin suuriakin arvonnvaihteluja.

Kartoituksen lopuksi tehdään henkilökohtainen säästö-/sijoitussuunnitelma, jossa aiempaa informaatiota hyväksi käyttäen mietitään asiakkaalle sopiva sijoitushorisontti ja sijoitussuunnitelma. Asiakkaan kanssa mietitään, tehdäänkö sijoituskerta sijoituksena vai hajauttamalla sijoitus esim. pienempiin kuukausieriin. Lopuksi mietitään omaisuusluokkajakauma sekä annetaan tarkemmat sijoituskohdesuositukset eri omaisuusluokkien sisällä.

#### 6.6.1 Profiiliosuus

Sijoittajakuvan muodostamisen ensimmäisessä osassa, profiiliosassa kartoitetaan asiakas arvopaperimarkkinalain edellyttämällä tavalla. Profiiliosassa selvitetään säästämisen ja sijoittamistavoitteet, kuinka paljon asiakas sietää arvonvaihtelua, millaista tuottoa asiakas tavoittelee, millainen kokonaisvaltainen sijoitusvarallisuus asiakkaalla on, onko asiakkaalla muuta omaisuutta sekä taustatiedot (kuukausittaiset tulot ja menot sekä koulutustausta).

#### 6.6.2 Säästö- ja sijoitussuunnitelmat

Sijoittajakuvan muodostamisen toisessa osassa tehdään asiakkaalle yksilöllinen säästö- tai sijoitussuunnitelma. Säästösuunnitelman tekoa varten asiakkaalta selvitetään säästettävän rahasumman suuruus, säästöaika ja säästötarkoitus. Näiden tietojen ja profiiliosuuden perusteella asiakkaalle valitaan sopiva säästökohde. Sijoittajakuvakartoitussovellus tarjoaa 1-3 vaihtoehtoa, jotka soveltuvat asiakkaan antamiin tietoihin. Säästösuunnitelman voi valita myös sovelluksen antamien ehdotusten ulkopuolelta kuitenkin siten, että valittu säästökohde soveltuu asiakkaan sijoittajaprofiiliin.

Sijoitussuunnitelma tarkoittaa sitä, että suunnitelmat tehdään jo olemassa olevan varallisuuden sijoittamista varten. Sijoitussuunnitelman tekoa varten asiakkaalta selvitetään sijoittajaprofiilin lisäksi sijoitettava rahasumma, sijoitus aika ja valittava sijoituskohde. Myös tässä suunnitelmassa sovellus tarjoaa 1-3 vaihtoehtoa, mutta sijoituskohde voidaan valita myös suositusten ulkopuolelta valitun sijoituskohteen soveltuessa asiakkaan sijoitusprofiiliin.

#### 6.6.3 Erityistapauksia

Säästö- tai sijoitussuunnitelmaa tehtäessä saattaa ilmetä tapauksia, joissa valittu tuote ei sovi asiakkaan sijoittajaprofiiliin. Esimerkkinä asiakas, jonka profiili on varovainen, haluaa sijoittaa korkeariskiseen osakerahastoon. Sijoitus on mahdollinen, mutta silloin suunnitelman tuotesuosituskenttään kirjataan asiakkaan päätös ja asiakkaalta otetaan allekirjoitus sijoittajakuvan kartoitukseen. Asiakasta voidaan myös pyytää allekirjoittamaan erillinen ”ei asianmukainen tuote”- tuotekortti. Asiakas voi kieltäytyä sijoittajakuvan kartoituksesta. Tällöin asi-

akkaalle ei anneta sijoitusneuvontaa, mutta hänelle voidaan myydä varallisuudenhoitotuotteita. Tällaisessa tapauksessa asiakasta pyydetään allekirjoittamaan ”riittämättömät tiedot”-tuotekortti

## 7 Rahastojen vertailu

Tein laskelman havainnollistamaan minkälaiseen lopputulokseen olisi päädytty, jos olisi säästetty samansuuruinen summa jokaisen kuukauden ensimmäinen päivä tiettyyn rahastoon neljän vuoden ajan. Ajanjakso on neljän viimeisimmän vuoden jakson, jolta oli tutkimuksen teko hetkellä mahdollista saada rahastojen arvot. Rahastoiksi valitsin yleisimpiä Helsingin OP:n rahastoja. Suorien rahastojen lisäksi tein valituista rahastoista yhdistelmän, jonka avulla todistettiin hajauttamisen tuoma hyöty.

### 7.1 OP- Korkosalkku

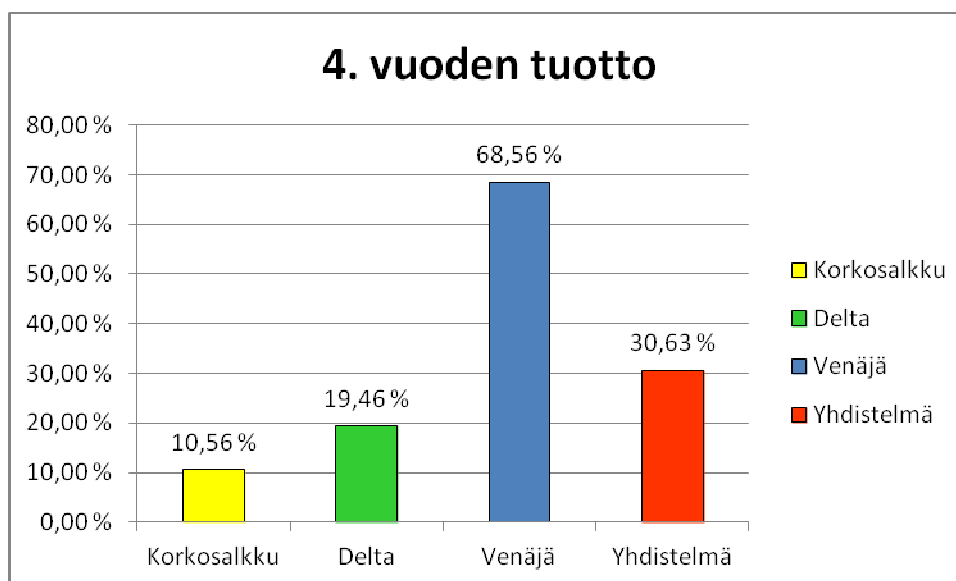
OP- Korkosalkku on korko rahasto, joka sijoittaa varansa pääosin Eurooppalaisiin korkosijoituksiin. Rahasto luokitellaan keskipitkän koron rahastoksi ja rahaston sijoitukset toteutetaan pääosin toisten OP- rahastojen avulla, joita tyypillisesti on yli 50 % salkun sijoituksista. Tämän takia rahaston varat on laajasti hajautettu eri liikkeeseenlaskijoiden korkosijoituksiin. Enintään 20 % salkun sijoituksista voidaan sijoittaa high yield lainoihin. (OP-Korkosalkku kuukausikatsaus)

### 7.2 OP- Delta

OP- Delta on osakerahasto, joka sijoittaa varansa suomalaisiin osakkeisiin. Rahasto koostuu n.30 - 50 suuren tai keskisuuren suomalaisen yhtiön osakkeista. Rahaston osakepaino on vähintään 75 %, mutta yleensä se liikkuu 90 - 100 % välillä. Rahaston salkunhoitajat tekevät rahaston sijoituspäätökset, joihin vaikuttavat näkemys yksittäisistä yrityksistä, toimialapainotukset ja painotukset arvo- ja kasvuyhtiöiden välillä. (OP- Delta kuukausikatsaus)

### 7.3 OP- Venäjä

OP- Venäjä on osakerahasto, joka sijoittaa pääsääntöisesti varansa venäläisiin osakkeisiin tai yritysten osakkeisiin, joilla on merkittävä markkina-alue Venäjällä. Rahaston osakepaino on vähintään 75 %, mutta yleensä se liikkuu 90 - 100 % välillä. Rahasto sijoittaa hajautetusti varansa eri yhtiöiden osakkeisiin ja yleensä rahaston varat on jaettu 30 - 50 eri yhtiön osakkeeseen. Tämä määrä voi kuitenkin vaihdella salkunhoitajan näkemyksen mukaan. Koska rahasto sijoittaa euroalueen ulkopuolille markkinoille, liittyy sijoituksiin valuuttakurssiriski. (OP- Venäjä kuukausikatsaus)



Kuvio 13. Vertailu OP:n rahastojen tuotoista ajalta 1.1.2007-31.12.2010

Yllä esitettyyn kuvioon on laskettu OP-Korkosalkku, OP-Delta, OP-Venäjä rahastojen sekä näistä muodostetun yhdistelmärahaston (OP-Korkosalkku 40 %, OP-Delta 30 % ja OP-Venäjä 30 %) tuotot ajalta 1.1.2007-31.12.2010, jos kuukausittainen sijoitussumma olisi ollut koko ajan vakio ja sijoitus olisi tehty jokaisen kuun alussa. Vuonna 2008 vellonut Subprime- luottokriisi vaikuttaa rahastojen tuottoihin. Esimerkiksi OP-Delta rahaston vuosituotto vuonna 2007 oli 6,76 %, kun vuonna 2008 velloneen kriisin vaikuttaessa tuotto oli -46,07 %. Tämä kuitenkin korjaantui vuosina 2009 ja 2010. Vuonna 2009 rahaston vuosituotto oli 41,22 % ja vuonna 2010 21,81 %. Rahastoista OP-Venäjä on OP-Korkosalkkuun ja OP-Deltaan verrattuna tuottanut huomattavasti paremmin, mutta tuoton hintana on suurempi volatilitteetti eli arvonvaihtelu. Vuonna 2008 OP-Venäjä laski 75,95 %, mutta vuonna 2009 se puolestaan nousi 154,41 %. Mielienkiintoinen havainto vertailulaskelmassa on, että yhdistelmärahasto, joka on tehty maltillisen profiilin (60 % osakesijoituksia ja 40 % korkosijoituksia) mukaisesti, tuotti vertailuajanjaksoilla toiseksi eniten. OP- Korkosalkun 4 vuoden tuotto on selvästi alhaisempi, kuin muiden rahastojen. Tämä johtuu siitä, että korkosalkussa ei ole yhtään osakesijoituksia. OP- Korkosalkun vuosituotto ei kuitenkaan ollut kertaakaan negatiivinen tuon neljän vuoden ajalta, kun taas OP- Deltan ja OP- Venäjän arvot laskivat erittäin paljon vuonna 2008. (op.fi)

## 8 Tutkimuksen teoria

### 8.1 Kvantitatiivinen tutkimus

Tutkimustyyppit jaetaan kvalitatiiviseen, kvantitatiiviseen ja tapaustutkimukseen. Työn tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena tutkimuksena, joten seuraavaksi esitellään kyseisen tutkimustyyppin teoriaa.

Kvantitatiivisen tutkimuksen perinteisiä tutkimustyyppejä ovat kokeellinen tutkimus ja niin kutsuttu survey-tutkimus. Vaikka näillä tutkimustyypeillä on paljon yhteisiä ominaisuuksia, ne eroavat toisistaan tarkastelukohteiden perusteella. Molemmissa tutkimustyypeissä käytetään samanlaisia aineistonkeruumenetelmiä kuten kysely, haastattelu, havainnointi ja dokumenttien käyttö. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 180.)

Helsingin OP Pankki Oyj:n Lännen alueelle tehtyä kyselyä käytetään aineistonkeruumenetelmänä. Kysely on tehty monivalintakyselynä, jotta vastaaminen olisi ollut mahdollisimman nopeaa ja helppoa.

### 8.2 Kysely

Survey-tutkimuksessa keskeisin menetelmä on itse kysely. Aineisto kerätään standardoidusti ja kohdehenkilöt muodostavat otoksen tai näytteen tietystä perusjoukosta. Standardoituus tarkoittaa kysymyksen esittämistä kaikille vastaajille täsmälleen samalla tavalla.

#### 8.2.1 Kyselyn edut ja haitat

Kyselytutkimuksen etuja ovat muun muassa sen mahdollistaminen laajaan tutkimusaineistoon, tutkimukselle voidaan saada laaja vastaajajoukko, tutkimuksella voidaan kysyä monia eri asioita ja kyselyllä voidaan säästää paljon tutkijan aikaa ja vaivannäköä. Huolellisesti tehty kyselylomake voidaan helposti siirtää tietokoneelle analysoitavaksi. Kysely mahdollistaa aikataulun ja kustannusten arvioinnin melko tarkasti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 184.)

Kyselyn heikkouksia ovat muun muassa vastaajan asenne kyselyyn vastattaessa, vastausvaihtoehtojen onnistuminen vastaajan näkökulmasta, mahdolliset kysymysten väärinymmärrykset, vastaajan tiedot kysyttävästä aiheesta, hyvän kyselylomakkeen tekeminen taidokkaasti ja asiantuntevasti sekä mahdollinen suuri vastaamattomuus. Oleellinen ongelma kyselyä tehtäessä on se, että vastaajat saattavat pitää kyselyä pinnallisena ja teoreettisesti vaatimattomana. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 184.)



### 8.2.2 Kyselyn muodot

Posti- ja verkkokyselyissä kyselylomake lähetetään tutkittaville ja he postittavat sen takaisin tutkijalle täytettyään kyselyn. Kyselytapa on nopea ja vaivaton, mutta sen ongelmana voi olla suuri vastausten kato. Kato riippuu pitkälti vastaajajoukosta ja aihepiiristä. Erikseen määritellylle joukolle lähetetyn kyselyn vastaajaprosentti on yleensä korkeampi kuin suunnatulle joukolle lähetetyn kyselyn vastausprosentti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 185.)

Kontrolloituja kyselyjä ovat informoitu sekä henkilökohtaisesti tarkistettu kysely. Informoidussa kyselyssä tutkija jakaa kyselylomakkeet henkilökohtaisesti ja lomakkeita jakaessaan tutkijalla on mahdollisuus kertoa tutkimuksen tarkoituksesta ja selvittää vastanneiden tiedusteemat epäkohdat. Vastaajat palauttavat täytetyt kyselylomakkeet joko postitse tai ennalta sovittuun paikkaan. Henkilökohtaisesti tarkistettu kysely tarkoittaa sitä, että tutkija lähettää lomakkeet vastaajille postitse, mutta noutaa ne itse ilmoitetun ajan kuluttua. Tutkija voi tarkistaa, miten kyselylomakkeet on täytetty ja keskustella vastaajien kanssa kyselyyn liittyvistä kysymyksistä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 186.)

Tutkimus toteutettiin kyselyn avulla. Kysely toteutettiin Helsingin OP Pankki Oyj:n Lännen alueen konttoreissa. Tutkimuksen kohderyhmänä olivat kaikki Lännen alueella työskennelleet työntekijät työtehtävästä riippumatta. Kysely toteutettiin viikoilla 43-48. Kysely toteutettiin esimiesten avulla ja suurin osa toteutti kyselyn viikkopalaverin yhteydessä. Esimiehet jakoivat kyselylomakkeet ja postittivat täytetyt lomakkeet tutkijalle. Kysely toteutettiin informoituna kyselynä, koska se oli helpoin tapa jakaa kyselyt konttoreihin ja se pystyttiin kohdentamaan oikealle vastaajajoukolle. Esimiehet keräsivät täytetyt kyselylomakkeet ja palauttivat ne yhdessä kuoressa pankin sisäisellä postilla konttorikohtaisesti.

### 8.2.3 Kysymysten muotoilu

Kysymykset muotoillaan kolmella eri tavalla; avoimiksi kysymyksiksi, monivalintakysymyksiksi, sekä asteikkoihin ja skaaloihin perustuviksi kysymyksiksi. Avoin kysymys esittää vain kysymyksen ja vastaukselle jätetään tyhjä tila. Avoimet kysymykset antavat vastaajalle mahdollisuuden sanoa mitä he todella ajattelevat. Avoimen kysymykset saattavat toisaalta tuottaa aineistoa, joka on kirjavaa ja näin vaikea työstää. Monivalintakysymyksessä laaditaan valmiit, numeroidut vastausvaihtoehdot ja vastaaja valitsee näistä valmiista vaihtoehtoista mieleisensä. Monivalintakysymyksen jälkeen voidaan esittää myös avoin kysymys, jolloin kysymys on strukturoidun ja avoimen kysymyksen välimuoto. Monivalintakysymyksiä on mielekästä työstää, vaikka kysymykset saattavatkin kahlita vastaajan valmiiksi annettuihin vaihtoehtoihin. Asteikkoihin ja skaaloihin perustuva kysymystyyppi on kolmas kysymysmuoto. Siinä vastaajalle esite-

tään väittämiä, joihin hän vastaa sen mukaan, miten voimakkaasti hän reagoi kysymykseen ollen samaa tai eri mieltä väittämän kanssa. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 187-190.)

Kyselyssä käytettiin jokaista kolmea kysymysmuotoa. Pääasiassa kysely perustui monivalinta- ja asteikoilla muodostettuihin kysymyksiin. Lopussa vastaajille annettiin vapaa sana avoimen kysymyksen muodossa, jossa vastaajalle annettiin mahdollisuus kommentoida vapaasti jatkuvaa säästämistä. Kyseisiin kysymysmuotoihin päädyttiin, jotta vastaaminen kyselyyn olisi ollut mahdollisimman nopeaa ja vaivatonta ja jotta vastausprosentti ei kärsisi.

#### 8.2.4 Vastausten analysointi

Kun aineisto on saatu kerättyä, päätelmiä päästään tekemään vasta esitöiden jälkeen. Näitä esitöitä ovat tietojen tarkistaminen, tietojen täydentäminen sekä aineiston järjestäminen. Tietojen tarkastamisvaiheessa huomioidaan mahdolliset virheellisyydet sekä puutteelliset tiedot. Vastaukset tarkistetaan läpi siltä varalta, että jotkut lomakkeista joudutaan hylkäämään virheiden takia. Lomaketta ei kuitenkaan kannata hylätä vain yhden puuttuvan vastauksen takia. Haastatteluiden ja kyselyiden avulla voidaan mahdollistaa dokumentti- ja tilastoaineiston täydentäminen. Karhuamalla lomakkeita voidaan lisätä kyselylomaketietojen kattavuutta. Joskus yhteydenotto haastateltavaan saattaa olla välttämätöntä tietojen tarkistamisen tai täydentämisen takia. Lopuksi aineisto järjestetään tietojen tallennusta ja analysointia varten. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa aineisto koodataan muodostettujen muuttujien mukaisesti. Koodaaminen tarkoittaa sitä, että jokainen havaintoyksikkö saa arvon jokaisella muuttujalla. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 209-210.)

Vastausten analysointitavaksi voidaan valita joko selittämiseen tai ymmärtämiseen pyrkivä lähestymistapa. Analysointitapa valitaan sen mukaan, mikä antaa parhaiten vastauksen tutkimusongelmaan tai tutkimustehtävään. Selittämiseen pyrkivässä lähestymistavassa käytetään tilastollista analyysia ja päätelmien tekoa. Ymmärtämiseen pyrkivällä lähestymistavalla pyritään käyttämään kvalitatiivista analyysia ja päätelmien tekoa. Nämä kaksi analysoimistapaa ovat usein käytännön tutkimustyössä rinnakkain. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 212-213.)

Tulosten analysoinnin valmistuttua vastaukset selitetään ja tulkitaan. Tulokinnalla tarkoitetaan analyysin tulosten pohtimista ja johtopäätösten tekoa. Analyysissa esiin nousevat merkitykset selkiytetään ja niitä myös pohditaan. Oleellista on mm. pohtia tutkijan kielenkäytön vaikutuksia saatuihin tuloksiin aineiston keruuvaiheessa sekä ymmärtää tutkittavia haastatteluvaiheessa. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 213.)

## 9 Kysely jatkuvasta säästämisestä

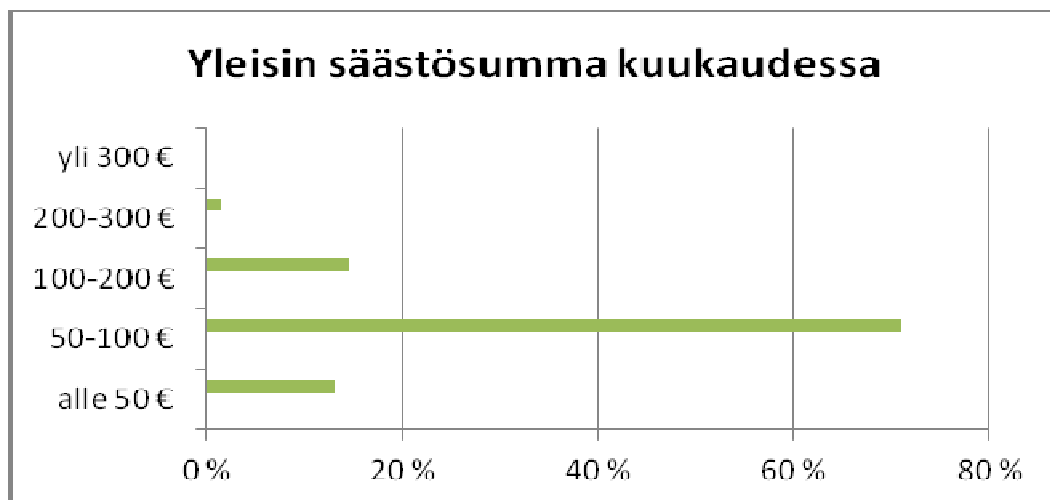
Kysely jatkuvasta säästämisestä toteutettiin Helsingin OP Pankki Oyj:n Lännen alueen konttoreiden työntekijöille. Kyselyn tarkoituksena on selvittää työntekijöiden mielipiteitä jatkuvasta säästämisestä ja etsiä parannusehdotuksia sopimusten tekemisen helpottamiseksi. Kyselyssä monivalintakysymysosiossa selvitetään työntekijöiden näkemyksiä asiakkaan yleisimmästä säästösummasta, asiakkaan yleisimmistä säästökohteista, asiakkaalle esitettävistä perusteluista koskien jatkuvaa säästämistä sekä koetuista ongelmista jatkuvan säästösopimuksen teossa. Asteikoiksi muotoilluissa kysymyksissä tiedustellaan keskustelun aloittamisen helppoutta koskien jatkuvaa säästämistä, kuinka usein jatkuva säästäminen otetaan esille asiakastapaamisessa, kuinka helppokäyttöinen sijoittajakuva kartoitus - sovellus on sekä kuinka helppoa on suositella asiakkaalle sopivia sijoituskohteita. Kyselyn päättävässä avoimessa kysymyksessä haetaan ratkaisuehdotuksia jatkuvan säästösopimuksen tekemisen helpottamiseksi.

Kyselyyn vastasi 70 Lännen alueen konttoreiden työntekijää, joista enemmistö (34 %) työskentelee rahoitusneuvojana tai - asiantuntijana. Lisäksi 24 % vastanneista työskentelee palveluneuvojana, 16 % sijoitusneuvojana tai - asiantuntijana, 14 % vakuutusneuvojina sekä 11 % kassatoimihenkilönä. Vastanneista 46 % on iältään 30-50 vuotta ja 41 % 21-30 vuotta. 3 % työntekijöistä on 18-20 vuotta ja 10 % yli 50 vuotta. Enemmistö vastaajista (39 %) on työskennellyt rahoitusalaalla yli 6 vuotta. 22 % vastanneista on työskennellyt alalla 1-3 vuotta, 20 % 3-6 vuotta ja 19 % alle vuoden. Rahoitus- ja sijoitus- toimissa suurin osa on työskennellyt alalla yli 6 vuotta. Kassatoimihenkilöt, vakuutusneuvojat sekä palveluneuvojat ovat puolestaan työskennelleet rahoitusalaalla enimmäkseen alle 3 vuotta. Kyselyyn vastanneista 89 % säästää itse jatkuvasti kun taas 11 % vastanneista ei säästä jatkuvasti.

### 9.1 Asiakkaan säästämistavat

Kysyttäessä asiakkaan säästämistavoista kyselyssä otettiin selvää, mikä on yleisin summa min-  
kä asiakas säästää kuukaudessa ja mitä varten asiakkaat yleensä säästävät. Koska säästämis-  
kohdetta kysyttäessä valittavana oli 1-3 vaihtoehtoa, vastauksia saatiin 179 kappaletta.

### 9.1.1 Asiakkaan yleisimmin säästämä summa kuukaudessa



Kuvio 8. Asiakkaan yleisin säästösumma kuukaudessa

71 % vastanneista on sitä mieltä, että asiakas säästää yleisimmin 50-100 euroa kuukaudessa. Vastanneista 14 %:n mukaan asiakkaat säästävät yleisimmin 100-200 euroa kuukaudessa ja 13 % on sitä mieltä, että asiakas säästää alle 50 euroa kuukaudessa. 1 % vastanneista oli sitä mieltä, että asiakas säästää 200-300 euroa. Rahoitusneuvojien ja -asiantuntijoiden asiakkaisista 63 % säästää 100-200 euroa kuukaudessa. Sijoitusneuvojien ja -asiantuntijoiden (73 %) sekä palveluneuvojien (88 %) asiakkaat säästävät yleisimmin 50-100 euroa kuukaudessa.

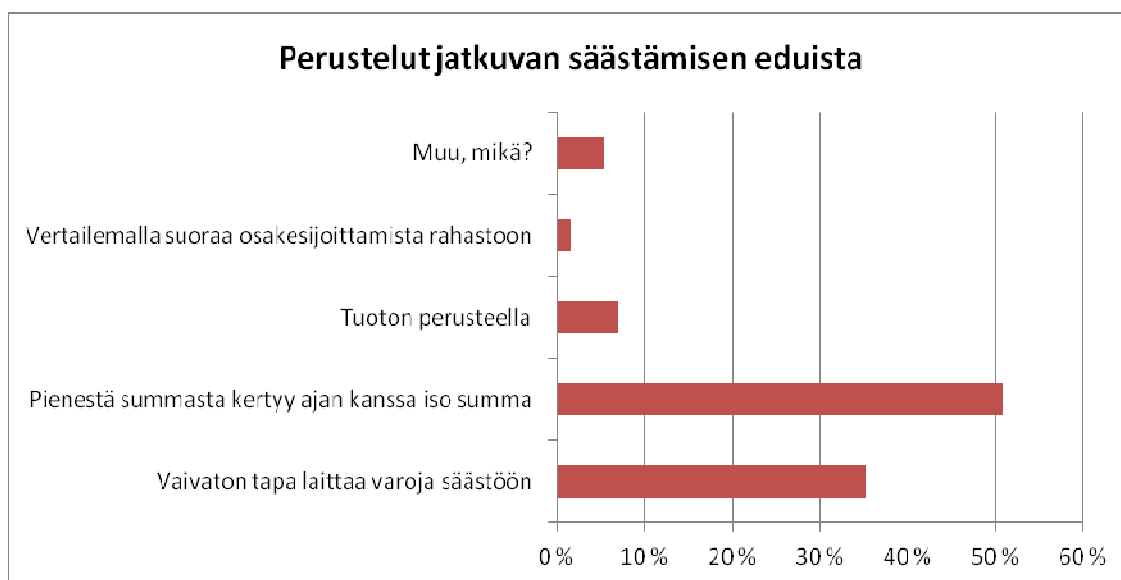
### 9.1.2 Asiakkaan yleisimmät säästökohteet



Kuvio 9. Asiakkaan yleisimmät säästökohteet

27 % vastanneista oli sitä mieltä, että asiakkaat säästävät yllättäviä menoja varten. 16 % mukaan asiakkaat säästävät eläkepäiviä ja asunnon hankintaa varten. 11 % vastanneista on sitä mieltä, että asiakkaat säästävät matkaa tai lapsia varten sekä varallisuuden kasvattamiseksi. 7 %:n mukaan asiakkaat säästävät lainan ohella ja 1 % vastanneista on sitä mieltä, että asiakas säästää autoa tai muuta vastaavaa hankintaa varten tai jotakin muuta varten. Muu kohde oli se, että asiakkaalla ei ole tarvetta säästää vaan laittaa rahaa muuten vain syrjään. Kassatoimissa työskentelevien mukaan yleisin säästökohde on asunnon hankinta (33 %). Palveluneuvojien mielestä yleisin säästökohde on yllättävät tarpeet (26 %). Sijoitusneuvojilla yllättävä tarpeet nousi myös yleisimmäksi kohteeksi 32 %:la. Rahoitusneuvojilla yllättävät menot sai 34 %:n kannatuksen. Vakuutusneuvojilla yleisimmiksi säästämiskohteiksi nousivat yllättävät tarpeet (20 %) ja matka (20 %).

## 9.2 Perustelut jatkuvan säästämisen eduista

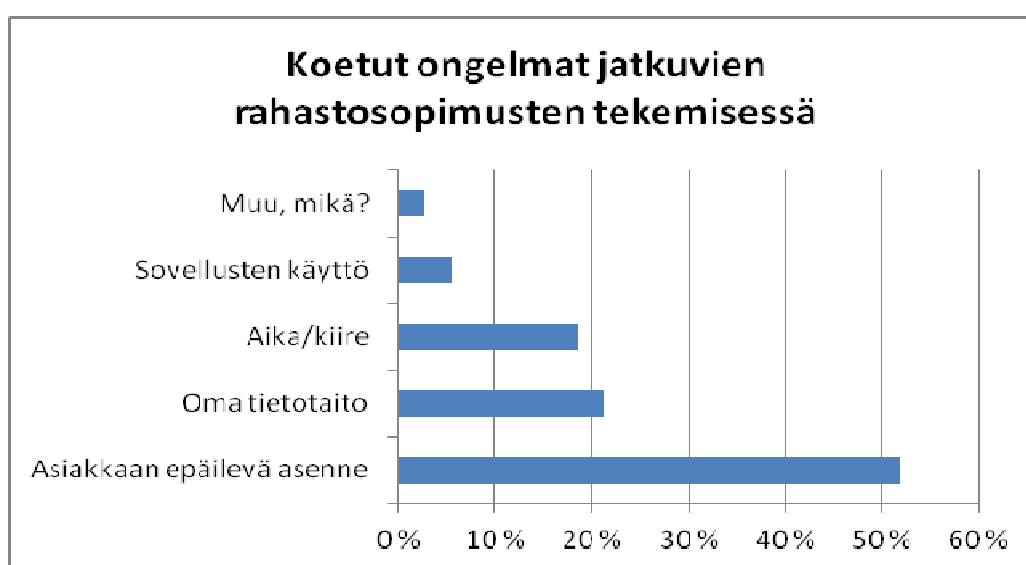


Kuvio 10. Työntekijän perustelut jatkuvan säästämisen eduista

Kyselyssä tiedusteltiin myös sitä, miten toimihenkilöt ensisijaisesti perustelevat asiakkaille jatkuvan säästämisen edut. Koska vaihtoehtoja oli valittavana yhdestä kolmeen, vastauksia kysymykseen tuli yhteensä 142. Yleisin käytettävä perustelu jatkuvan säästämisen eduista on se, että pienestä summasta kertyy ajan kanssa iso summa. 51 % vastanneista käyttää kyseistä perustelua argumenttina. Toiseksi yleisin perustelu on se, että jatkuva säästäminen on vaivaton tapa laittaa varoja säästöön. Kyseistä argumenttia hyödyntää 35 % vastanneista. Vähemmän suosiota saivat perustelut tuoton perusteella (7 %), vertailemalla suoraa osakesijoittamista rahastoon (2 %) sekä muut perustelut (5 %).

Muina perusteluina käytettiin sellaisia argumentteja kuten: ”Varautumalla tulevaisuuteen”, ”Jatkuvasti kun säästää, niin raha menee huomaamattomasti säästöön”, ”Kun ei ole käytössä kuin tili, niin jää pakostakin säästöön”, ”Vertaamalla rahastoja tilikorkoihin”, ”Hajauttaminen, on ostajana markkinoilla kaiken aikaa” sekä ”Tililtä menevä suoraveloitus palkkapäivänä, niin raha menee huomaamatta säästöön eikä sitä käytä näin muihin houkutuksiin”. Jokaisessa toimessa käytetyin perustelu jatkuvan säästämisen eduista on se, että pienestä summasta kertyy ajan kanssa iso summa. 50 % vastaajista jokaisessa toimessa käyttää kyseistä perustelua.

### 9.3 Koetut ongelmat jatkuvien säästösopimusten tekemisessä



Kuvio 11. Koetut ongelmat rahastosopimusten tekemisessä

Seuraavaksi otettiin selvää koetuista ongelmista jatkuvien säästösopimusten tekemisessä. Asiakkaiden epäilevä asenne koettiin suurimmaksi haasteeksi. 52 % vastanneista kokee asiakkaan asenteen suurimmaksi haasteeksi. Sijoitusneuvojien vastauksista 92 % kokee suurimmaksi haasteeksi asiakkaan epäilevän asenteen. Myös Palveluneuvonnassa (57 %), Rahoituksessa (43 %) sekä Vakuutuspuolella (45 %) kyseinen haaste on suurin. Toiseksi yleisin haaste on oma tietotaito sopimusten tekemisessä. Vastanneista 21 % kokee oman tietotaidon tason haasteeksi. Tämä korostuu etenkin kassatoimessa (45 %) sekä vakuutuspuolella (45 %). Muina haasteina pidettiin mm. sellaisia, kuten rahastoja pidetään pelottavina; säästäminen ei ole ajankohtaista; negatiivista asennetta säästämistä kohtaan; oletus, että pitää säästää paljon saadakseen jotain kasaan tai omat työskentelyvälineet eivät tue sopimusten tekoa.

#### 9.4 Sijoittajakuvan kartoitus - sovelluksen helppokäyttöisyys



Kuvio 12. Sijoittajakuvan kartoitus - sovelluksen helppokäyttöisyys

Työntekijöiltä kysyttiin, miten helppokäyttöisenä he pitivät sijoittajakuvan kartoitus sovelluksen käyttöä. 32 % vastanneista ei pidä sovellusta helppona tai vaikeana. Vastanneista 31 % on sitä mieltä, että sovellus on melko helppo käyttää. 20 % pitää sovellusta puolestaan melko vaikeana käyttää. Vastanneista 12 % pitää sovellusta helppokäyttöisenä ja 6 % vaikeana. Jokaisella toimialalla vastaukset olivat hyvin samankaltaisia eli kysymykseen ei oikein osattu antaa tarkempaa vastausta siitä, pidetäänkö sovellusta helppona tai vaikeana.

#### 9.5 Jatkuvasta säästämisestä keskusteleminen asiakaskohtaamisessa

Työntekijöiltä tiedusteltiin sitä, kuinka usein he ottavat asiakkaan kanssa puheeksi jatkuvan säästämisen. Kyselyyn vastanneista 36 % ottaa melko usein jatkuvan säästämisen esille asiakastapaamisessa. 9 % puolestaan ottaa jatkuvan säästämisen esille usein. Melko harvoin jatkuvasta säästämisestä keskustelee 16 % ja 9 % ottaa asian esille harvoin. 30 % vastanneista ei tiedä, ottaako asian melko usein vai melko harvoin esille. Useimmin asiakkaan kanssa säästämisestä keskustelevat sijoitusneuvojat ja -asiantuntijat, joista 82 % ottaa jatkuvan säästämisen puheeksi usein tai melko usein. Harvimminkin asia otetaan puheeksi kassalla, jossa 76 % vastanneista keskustelee asiakkaan kanssa melko harvoin tai harvoin.

Työntekijöiltä tiedusteltiin myös sitä, kuinka helppona he pitivät keskustelun aloittamista jatkuvasta säästämisestä. Kyselyyn vastanneista 46 % kokee, että on helppo aloittaa keskustelu jatkuvasta säästämisestä asiakkaan kanssa. 14 % vastanneista pitää keskustelun aloittamista helppona. 13 %:n mielestä keskustelun aloittaminen on vaikeaa tai melko vaikeaa. Keskuste-

lun aloittamista pitää vaikeana ainoastaan vakuutusneuvojat (33 %) ja kassatoimihenkilöt (13 %). Keskustelun aloittamista pitää helppona tai melko helppona 59 % palveluneuvojista, 82 % sijoitusneuvojista tai - asiantuntijoista sekä 55 % rahoitusneuvojista tai - asiantuntijoista.

Kyselyssä otettiin selvää, kuinka helppoa työntekijöiden on suositella asiakkaille sopivia sijoituskohteita. 29 % vastanneista on sitä mieltä, että sopivien sijoituskohteiden suosittelu on joko helppoa tai melko helppoa. 36 % vastanneista pitää sopivien sijoituskohteiden suosittelu vaikeana tai melko vaikeana. 35 % vastanneista ei pidä suosittelusta vaikeana eikä helppona. Sijoitusneuvojista tai - asiantuntijoista 72 % pitää sopivien sijoituskohteiden suosittelusta helppona tai melko helppona. 71 % kassatoimihenkilöistä pitää puolestaan suosittelusta joko vaikeana tai melko vaikeana.

## 9.6 Ehdotuksia jatkuvien säästösopimusten tekemisen helpottamiseen

Työntekijöitä pyydettiin vapaamuotoisesti kertomaan, mikä heidän mielestään helpottaisi jatkuvien säästösopimusten tekemistä. Suurin osa vastanneista puuttui rahastosopimusten teossa käytettäviin sovelluksiin. Sijoittajakuvan kartoitus- sovellusta toivottiin kehitettävän helpompikäyttöiseksi, selkeämmäksi sekä nopeammaksi käyttää. Aikaisemmin käytössä olleita tukisovelluksia toivottiin takaisin. Tällaisia olivat esimerkiksi säästämistaulukko, jota pystyi hyödyntämään laskettaessa tuotto-odotuksia sekä tuloja ja menoja. Osa kommentoi sitä, että jatkuva säästösopimus suoraveloituksineen pitäisi pystyä tekemään yhdellä toimenpiteellä. Tämä nousi esille etenkin sijoitusneuvojen ja - asiantuntijoiden vastauksissa. Rahoitusneuvojat ja - asiantuntijat toivoivat, että säästölaskuri tulostuisi automaattisesti lainatarjouksen yhteyteen.

Vastanneet toivoivat myös lisää koulutusta jatkuvien rahastojen tekoon, jotta tietotaito karttuu paremmaksi. Osa kokee, ettei tiedä tarjolla olevista tuotteista tarpeeksi ja toivoisi tähän esimerkiksi rahastopäiviä koulutuksen kautta. Tämä nousi etenkin rahoitusneuvojen ja - asiantuntijoiden sekä palveluneuvojen vastauksissa esiin. Rahoitusneuvojen ja - asiantuntijoiden vastauksissa oli yleistä myös se, että ajanpuute vaivaa säästämissopimusten teossa, koska aika tapaamisissa menee pitkälti laina-asioiden hoidossa. Säästämissasioissa täytyisi varata asiakkaille uusi aika. Muita toiveita jatkuvien rahastosäästösopimusten tekoa helpottaviksi asioiksi olivat mm. pääomaturvatut rahastot, jatkuvat säästösopimukset ilman merkintäpalkkioita, aktiivisesti päivitetyt rahastoideat ja useammin päivitetyt rahastosuosituksot, teema-kuukausi kannustuksena rahastojen tekoon sekä yleisen epävarmuuden poistuminen taloudesta, jotta asiakkaat uskaltaisivat taas sijoittaa.



## 10 Johtopäätökset

### 10.1 Epäilevän asenteen murtaminen ja luottamuksen palauttaminen

Yksi suurimmista rahastosäästämiseen vaikuttavista tekijöistä on asiakkaiden ennakkokäsitykset ja luottamus rahastoja kohtaan. Viimeaikaisten makrotalousongelmien ja osakekurssien laskusta johtuvien rahastojen arvojen laskun seurauksena on luonnollista, että osalla asiakkaista voi olla suuriakin luottamusongelmia rahastoja kohtaan. Tämä johtuu mielestäni muutamastakin ongelmasta. Markkinakehitykseen ja sijoitusrahastojen arvonheilahteluun eivät toimihenkilöt pysty vaikuttamaan, sen takia mielestäni resurssit pitäisi kohdistaa niihin asioihin, joilla asiakasta voidaan auttaa suhtautumisessa sijoitusmarkkinoiden heilahteluihin. Ensimmäinen ongelmakohta on asiakkaiden tietämättömyys rahastoja kohtaan. Usein kuulee sanottavan: ”voin kyllä sijoittaa varojani suoriin osakkeisiin koska ne ovat vakavaraisia ja suuria yrityksiä, mutta rahastoihin en koske.”. Samaan aikaan asiakas kuitenkin sijoittaa samoihin yrityksiin, jotka ovat suomirahastojen suurimpia sijoituksia. Näissä tapauksissa pitäisi herätyskellojen soida toimihenkilön päässä ja ottaa asiakkaan kanssa pieni aikalisä ja keskustella hajauttamisen hyödyistä ja avata rahastosijoittamista. Itse olen kokenut, että esimerkiksi rahaston kuukausiesitteen läpikäyminen ja vertaaminen suomalaisiin osakkeisiin avaa asian yleensä riittävän hyvin asiakkaalle. Tämän keskustelun jälkeen on asiakas välillä päätenyt ratkaisuun, jossa osa varoista sijoitetaan edelleen suoriin osakkeisiin ja osa rahastoihin jatkuvien säästösopimusten kautta, sen sijaan että kaikki varat olisivat menneet suoraan osakesijoitukseen.

Toinen ongelmakohta on entiset rahastonomistajat, jotka ovat lopettaneet rahastosijoittamisen ja uudet ennakkoluuloiset asiakkaat. Entisissä rahastonomistajissa ei mielestäni ole aina kiinnitetty tarpeeksi huomiota asiakkaan riskinsietokykyyn ensimmäistä sijoitusta tehtäessä ja/tai jatkoyhteydenpito on hoidettu huonosti. Tämän seurauksena asiakkaalla on voinut olla hieman väärä kuva siitä, mihin on varansa sijoittanut. Kun osakemarkkinat romahtivat vuosina 2008- 2009, osa asiakkaista hermoili, lunastaen varat tappiolla katkera maku suussa. Tämä olisi mielestäni voitu välttää kiinnittämällä tarpeeksi huomiota asiakkaan riskinsietokykyyn ja ottamalla yhteyttä asiakkaaseen, kun markkinoilla oli turbulenssia. Näin tuskissaan olevien sijoitusasiakkaiden mielentilaa olisi voitu yrittää vielä keskustelemalla rauhoitella. MiFID-direktiivi tuo tähän ongelmaan osaratkaisun, koska nykyään selonottovelvollisuus vaatii selvittämään asiakkaan riskinkantokyvyn. Korostaisin kuitenkin asiakkaan jälkihoidon tärkeyttä tässä asiassa.

Ensimmäisellä tapaamiskerralla, missä asiakkaan kanssa tehdään sijoitussuunnitelma, olisi mielestäni hyvä, jos silloin jo sovittaisiin arvioitu aika jatkotapaamiselle. Tapaamisessa tarkasteltaisiin sijoitussalkun kehitystä. Jatkotapaamisesta sopiminen helpottaa toimihenkilön

tulevaisuuden kalenterin hallintaa, koska seuraavalla kerralla tapaamisen sopimiseen käytetty aika on lyhyt. Ei tarvitse tehdä kuin nopea yhteydenotto ja sopia tapaaminen. Jatkotapaamisesta sopiminen lisää myös asiakkaan luottamusta ja turvallisuuden tuntoa palveluntarjoajaa kohtaan, kun hän tietää että hänen sijoituksiaan tullaan seuraamaan jatkossakin. Jatkotapaamiset myös yleensä poikivat uusia jatkuvia säästösopimuksia asiakkaan muuttuneen elämäntilanteen tai rahastosalkun muutostarpeen johdosta. Hyvä asiakastapaaminen mielestäni etenee suurin piirtein seuraavanlaisella kaavalla:

- huolellinen valmistautuminen asiakastapaamiseen
- alku small talk, jolla luodaan lämmin tunnelma
- keskustelua asiakkaan kanssa ja sijoittajakuvan kartoituksen tekeminen. Tässä vaiheessa on hyvä avata rahastojen rakennetta
- sijoitussuunnitelman tekeminen
- jos isompi avaussijoitus, sijoitus voidaan hajauttaa laittamalla osa talletukseen ja osa sijoitukseen tai sitten suoraan sijoituksiin hieman pienemmissä erissä. Näin hyödynnetään aikahajautus.
- jatkoyhteydenotosta sopiminen. Jatkovaa säästämistä ei lopetettaisi heti alussa, jos markkinoille tulee laskukausi.
- asiakkaan mukaan voi antaa lisäksi pörssisäätiön rahasto-oppaan, josta löytyy lisätietoja rahastosijoittamisesta

Useat asiakkaat tulevat konttorille, koska he eivät itse pysty tekemään tarvittavia sijoituspäätöksiä. Tämän takia kokeilemisen arvoinen idea olisi sijoituksen perusteet -kurssin järjestäminen asiakkaille. Monet asiakkaat olisivat varmasti kiitollisia, jos tämänlainen kurssi heille järjestettäisiin. Kurssista olisi varmasti monia hyötyjä asiakkaille. Heidän tietotaitonsa sijoittamiseen parantuisi, luottamus rahastosijoittamiseen kohentuisi ja uskoisin, että myös uusia säästösopimuksia syntyisi. Yhdessä osaksi kurssia voisi esimerkiksi tehdä osion, jossa tehtäisiin mallirahastosalkku, jonka kehitystä seurattaisiin kurssin aikana ja jonka perusteella asiakkaat voisivat rakentaa oman rahastosalkkunsaa.

## 10.2 Sijoituspäätöksen tekeminen ja ratkaisuehdotuksen antaminen

77 % sijoitusbarometriin vastanneista piti sijoituskohteiden valintaa hankalana ja 68 % piti sijoituspäätösten tekemistä vaikeana. Mielenkiintoinen havainto tästä on, että samaan aikaan 36 % kyselyyn vastanneista toimihenkilöistä piti sopivien sijoituskohteiden suosittelusta vaikeana tai melko vaikeana. Tämä on helppo ratkaista panostamalla sisäiseen koulutukseen ja tämän jälkeen resursseja kohdennetaan asiakkaille annettavaan sijoitussuunnitelman ratkaisuehdotukseen.

Jatkuvan säästösopimuksen tekemiseen liittyvää sijoittajakuvan kartoitusta tehtäessä on tärkeää kiinnittää huomiota asiakkaan suhtautumista sijoituksen riskitasoon. On tärkeää kuitenkin huomioida riskitason merkityksen vaihtelu säästöajan eri vaiheissa. Riskitaso on suurimmillaan useimmiten vasta säästöajan loppuhetkillä ja siksi sijoitusten arvovaihtelu säästämisen alkuvaiheessa ei välttämättä johda niin suuriin menetyksiin kuin sijoitusten arvon voimakas lasku juuri ennen varojen nostamista. Säästämisen alkuvaiheessa asiakkaalla on paremmat mahdollisuudet sietää suurempia arvovaihteluja säästösumman ollessa pieni. Säästösumman kertyessä sijoittajankuvaa on syytä tarkastella ja vaihtaa säästökohteita maltillisempiin suuren arvonneilahtelujen välttämiseksi.

Riskinsietokyvyn kartoittamisen jälkeen, pitäisi pankin toimihenkilön ottaa suurempi rooli ja rohkeasti kertoa hajauttamisen hyödyistä sekä antaa ratkaisuehdotus varojen jakamisesta eri sijoituskohteisiin. Ratkaisuehdotuksen antamisen jälkeen ehdotusta voi vielä yksilöidä asiakkaan kanssa, asiakkaan haluamalla tavalla. Suurin virhe, mikä tässä kohtaa tehdään, on tyytyminen yhteen sijoituskohteeseen. Esimerkiksi jos asiakkaan sijoittajakuva on profiililtaan maltillinen ja asiakas haluaa säästää pidemmällä sijoitushorisontilla 200e/kk, niin välillä valitaan helpoin ratkaisu kohteeksi ja varat sijoitetaan pelkästään OP- Maltillinen - yhdistelmärahastoon, joka sijoittaa nimensä mukaisesti maltillisen sijoitusprofiilin mukaisesti. Tässä tapauksessa olisi mielestäni parempi keskustella hetki asiakkaan kanssa ja miettiä, pitäisikö osa varoista sijoittaa korkeamman tuotto-odotuksen omaaviin osakerahastoihin. Pitkä sijoitushorisontti tasaa arvovaihteluja, mutta tuotto voi olla huomattavasti parempi kuin yhdistelmärahastossa. Osakeriskin vastapainoksi osalle varoista voi valita korkorahaston tasapainottamaan kokosijoituksen arvovaihtelua. Parempi ratkaisu olisi esimerkiksi 50 euron kuukausittainen sijoitus korkorahastoon, 100 euron kuukausittainen sijoitus yhdistelmärahastoon ja 50 euron kuukausittainen sijoitus osakerahastoon. Näin säästösumma kuukaudessa pysyy samana mutta sijoituksen riskejä saadaan hajautettua tuotto-odotuksesta tinkimättä.

Yksi keino epävarmojen toimihenkilöiden avuksi voisi olla myös yhteistyön lisääminen esimerkiksi sijoitusneuvojien kanssa, koska suurimmalla osalla heistä ei ollut kyselyni perusteella ongelmia sijoitusratkaisujen antamisessa. Suurimmalle osalle toimihenkilöistä oli säästämistä puhuminen yleisellä tasolla helppoa. Mutta jos ongelma syntyy juuri sopivien sijoituskohteiden suosittelemisesta, niin silloin toimihenkilöt, jotka ovat avanneet keskustelun jatkuvasta säästämisestä, voisivat esimerkiksi sopia toisen tapaamisen sijoitusneuvojalle tai pyytää sijoitusneuvojaa käymään ja auttamaan sopivien sijoituskohteiden valitsemisessa.

### 10.3 Paremmat työvälineet

Kyselyssä ongelmakohtina tulivat esille ajan riittämättömyys ja vaikea- tai hidaskäyttöiset sovellukset. Allekirjoitan tämän ongelman täysin. Rahastosovelluksessa tehtävät jatkuvat

säästösopimukset pitää tällä hetkellä tehdä yksi kerrallaan. Tämä tarkoittaa sitä, että esimerkiksi viiden jatkuvan rahastosäästösopimuksen tekeminen voi kestää jopa 10- 15 minuuttia. Sopimuksien syöttämiseen menee tällöin 25 % tapaamisajasta, kun tapaamiset yleensä ovat tunnin mittaisia. Tämä on liian pitkä aika. Tähän ratkaisuna, ennen kuin sovellukseen tulee parannuksia, voisi olla valtakirjan tekeminen. Toimihenkilö voisi syöttää jatkuvat sopimukset sovellukseen, kun kalenterissa on aikaa ja sopimukset voisi sitten lähettää postitse asiakkaalle kotiin.

Sijoittajakuvan kartoitussovellus saa myös hieman risuja. Sovellus tekee hienon piirrosympyrän, mistä näkee selvästi miten omaisuus on jakautunut. Huono puoli tässä sovelluksessa on, että kaikkia lukuja sovellus ei ota asiakkaan tiedoista suoraan. Jotkut tiedot pitää syöttää manuaalisesti. Tämä vie tapaamisajasta välillä turhan paljon aikaa. Toinen huono puoli sovelluksessa on, että se ei noteeraa oikeastaan ollenkaan kiinteän omaisuuden suhdetta rahavallisuuteen. Tämän takia välillä syntyy tilanteita, joissa asiakkaan ja myös toimihenkilön on vaikea valita, mikä sijoituskohte asiakkaalle sopisi parhaiten.

Esimerkkinä voisi käyttää kahta asiakasta, joiden säästösumma kuukaudessa on täsmälleen samansuuruinen ja sijoitusprofiili sekä sijoitushorisontti ovat samanlaiset ja yhtä pitkät. Ainoa ero on, että toinen asiakkaista omistaa velattoman asunnon ja toinen lyhentää kuukausittain asuntolainaa. Jos esimerkiksi molemmat ovat varovaisen sijoitusprofiilin omaavia, syntyy helposti tilanne, jossa osakesijoitukset sivuutetaan kokonaan molemmissa tapauksissa. Mielestäni kuitenkin velattoman asunnon omistavan asiakkaan olisi jopa parempi painottaa osakesijoituksia, koska kuukausittainen säästösumma ei ole hirveän iso osa asiakkaan kokonaisvarallisuudesta. Näin ollen asiakas varmasti pystyisi sietämään arvonheilahtelut hieman paremmin, kuin asiakas jonka omaisuus olisi vielä suurilta osin velalla hankittua.

#### 10.4 Potentiaaliset asiakkaat

Yksi hyvä asiakastapaaminen on parempi, kuin kymmenen ennalta käsin tuhoon tuomittua asiakastapaamista. Sen takia on tärkeää kiinnittää huomiota potentiaaliin asiakkaisiin. Esimerkiksi soittamalla tehtäviä aikavarauksia on helpompi saada niistä asiakkaista, joilla on rahastosäästäminen jo aloitettu, mutta rahastosalkku tarvitsee hieman hienosäätöä hajautamisen tai muun syyn takia. Ideaalitilanne olisi, jos työlistalla olisi aikavarauksien lisäksi n. 4-7 potentiaalista asiakasta, joille toimihenkilö pystyisi päivän aikana aikavarausten lomassa soittamaan ja sopimaan ajan seuraavalle tapaamiselle.

Potentiaalisten asiakkaiden tunnistamiseen on kassoilla ja infossa työskentelevillä merkittävä mahdollisuus vaikuttaa. Vaikka he eivät pääsääntöisesti jatkuvia säästösopimuksia tee, he tapaavat ylivuomaisesti eniten asiakkaita päivän aikana muihin toimihenkilöihin verrattuna.

Kassojen ja infojen hyvällä alustuksella ja eteenpäin ohjauksella voi olla suurikin rooli jatkuvien säästösopimusten tekemisessä. Siksi pidänkin hieman huolestuttavana sitä, että 76 % kyselyyn vastanneista kassoista/ infoista keskustelee asiakkaan kanssa jatkuvasta säästämisestä harvoin tai melko harvoin.

Lapsille tai lapsenlapsille säästävät asiakkaat ovat erittäin hyvä kohderyhmä, kun potentiaalisia asiakkaita tunnistetaan. Yleensä lapselle säästäminen mielletään mieluisaksi ja tarpeelliseksi lapsen tulevaisuuden turvaamiseksi. Tätä oletusta tukee kyselynikin, jonka mukaan toimihenkilöiden mielestä vähintään 10 % asiakkaista säästää lapsilleen. Tuskin kukaan lapsi on koskaan päivitellyt täysi-ikäiseksi tultuaan, että ”harmi kun vanhemmat ovat säästäneet 100euroa kuussa 18 vuoden ajan”. Nollatuotollakin tuosta säästösummasta tulee ajan kanssa melkein 10 000 euron säästösumma.

Lapsille säästösuunnitelmaa tehtäessä on syytä kiinnittää huomiota säästöaikaan. Yleensä aika on pitkä, reilusti yli 10 vuotta. Tämä antaa monia mahdollisuuksia hajauttaa säästösummaa myös riskipitoisempiin kohteisiin, koska pitkä säästöaika tasaa säästöajalla tapahtuvia arvonheilauteluja. Myös sijoitusvalikoimasta löytyvä Op-sijoitusvakuutus on erittäin sopiva sijoitusmuoto lapselle säästettäessä, sen tarjoamien vero-etujen takia. On hyvä myös muistaa, että näistä lapsista tulee tulevaisuudessa Helsingin OP:n asiakkaita ja jos heillä on hyviä kokemuksia säästöistä, niin he varmasti sitoutuvat Helsingin OP:n paremmin aikuisiällä.

## 10.5 Sijoitusuudistusten hyödyntäminen

Yhdistelmärahastouudistus keväällä 2012 ja syksyllä 2011 lanseeratut uudet indeksirahastot tulevat varmasti helpottamaan säästösopimusten tekemistä. Yhdistelmärahastojen sijoituspolitiikka on uusien nimien myötä nyt helpommin ymmärrettävissä ja indeksirahastot lisäävät jo ennestään kattavaa rahastovalikoimaa. Koska uudistus on tuore tapaus ja tuoreessa muistissa, on erittäin tärkeää ja jopa tulevaisuuden kannalta ratkaisevaa, että muutoksesta kerrotaan mahdollisemman monelle asiakkaalle asiakastapaamisten yhteydessä. Näen uudistuksessa myös hyvänä puolena sen, että asiakastapaamisten sopiminen hetkeksi helpottuu, kun asiakkaalle voi soittaa ja pyytää käymään kuulemaan uudistuksista. Samalla pystytään katsomaan sen hetkinen säästäminen ajan tasalle.

Kolmas ajankohtainen säästämistuotteisiin kohdistuva muutos on eläkevakuutusten muuttaminen sijoitussidonnaisiksi, jolloin vakuutuksen kulut laskevat. Sopimusmuutoksien mahdollisuudesta on helppo soittaa asiakkaalle ja pyytää tapaamiseen, jossa voidaan päivittää pidempiaikainen säästämissuunnitelma.

## 10.6 Jatkuvan säästämisen edut

Jotkut mieltävät, että pitää olla suuria pääomia ennen kuin pystytään aloittamaan sijoittaminen. Tämä ei pidä paikkaansa, koska useimpien rahastojen minimimerkintä on 30 euroa. Tämän seurauksena melkein jokainen pystyy hyötymään osakemarkkinoiden kehityksestä ja saamaan rahaston tarjoaman hajautushyödyn sijoitukselleen, vaikka alkupääoma olisikin pieni. Jatkuvan rahastosijoittamisen toinen hyöty, hajautushyödyn lisäksi, on ajallinen hajauttaminen. Ajallinen hajauttaminen toteutuu, kun esimerkiksi kerran kuukaudessa tehdään rahastosijoitus. Näin sijoittaja on melkein koko ajan sijoitusmarkkinoiden käännteissä mukana. Markkinoiden laskiessa, saa sijoittaja enemmän rahasto-osuuksia samalla kuukausisäästö summalla, kun taas nousukaudella rahasto-osuuksia saa vähemmän. Tämä tasaa sijoittajan rahastosalkun heilahtelua.

Kukaan ei tiedä miten sijoitusmarkkinat tulevaisuudessa kehittyvät, mutta historiaa tarkasteltaessa sijoitusmarkkinat ovat aina jossain vaiheessa kääntyneet laskukausista nousuun. Tämän takia jatkuva säästäjä, olleessaan joka kuukausi markkinakehityksessä mukana, saa automaattisesti parhaimmat osto hetket hyödynnettyä ilman markkinoiden jatkuvaa seuraamista.



Kuvio 14. Jatkuva säästäminen osakemarkkinoille 200 €/kk vs. vastaava kertsijoitus 28 400 € (OP-Pohjola- ryhmä 2011)

Yllä olevassa kuvassa on OP- Rahastoyhtiön laskelma tilanteesta jossa verrataan 200 euron kuukausisijoittamista kerralla tehtävään isompaan sijoitukseen. Ajanjaksoksi on valittu 11

vuotta ja 8 kuukautta, jolloin 200 euron kuukausisäästöstä tulee yhtä suuri summa, kuin alkupääomasta. Kuviota tarkastelemalla voidaan huomata, että parempaan lopputulokseen on päädytty juuri kuukausisäästämällä. Sijoitusajalla on tapahtunut muutama iso arvonlasku ja sijoitusmarkkinoiden toipuminen, josta vain kuukausisijoittaja on hyötynyt enemmän. Itse kiinnittäisin tässä kuitenkin huomiota kolmanteen mahdolliseen vaihtoehtoon. Eli paras vaihtoehtohan tässä esimerkissä olisi ollut, että olisi tehty iso alkusijoitus ja sen jälkeen jatkettu sijoittamista pienemmällä kuukausierällä. Näin olisi hyödynnetty molempien sijoitusmuotojen parhaat puolet.

#### 10.7 Kattava sijoitustuotevalikoima

Helsingin OP:n rahastovalikoima koostuu noin 60 rahastosta ja tämän lisäksi valittavana ovat myös eri vakuutussäästämisen muodot. Sijoittajakuvaa kartoittaessa on näin syytä kiinnittää huomiota myös asiakkaan kokemukseen, kykyyn ja haluun hoitaa omia sijoituksiaan. Jos asiakas ei tunne suurta mielenkiintoa markkinoiden seuraamiseen, on luonnollista valita hänelle sijoituskohteeksi valmiiksi hajautetut rahastot. Toisaalta, mitä enemmän asiakas haluaa tehdä muokkauksia omaan sijoitussalkkuunsa, sitä paremmin esimerkiksi Op-sijoitusvakuutus sopii sijoitusvaihtoehdoksi. Uskon, että tämän valikoiman avulla saadaan niin aloitteleville, kokeneille, turvallisuushakuisille kuin tuottohakuisille sijoittajille räätälöityä haluttu sijoituspaketti, jonka avulla asiakkaat voivat kartuttaa varallisuuttaan haluamallaan tavalla.

## Lähteet

### Kirjallisuus

Antila, V. A., Erwe, O., Lohi, I. & Salminen, J. 2007. Vapaaehtoinen henkilövakuutus. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Heikkilä, T. 1999. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Kallunki, J. P., Martikainen, M. & Niemelä, J. 2007. Ammattimainen sijoittaminen. 5. painos. Helsinki: Talentum.

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2007. Moderni Rahoitus. 3. uudistettu painos. Juva: WSOY.

Kontkanen, E. 2009. Pankkitoiminnan käsikirja. 2. uudistettu painos. Helsinki: Finva.

Möttölä, M. 2008. Rahaa rahastoilla. Helsinki: Karisto.

Nikkinen, J., Rothovius, T. & Sahlström, P. 2005. Arvopaperisijoittaminen. 1.-2. painos. Helsinki: WSOY.

Opi osakkeet. 2008. 4.painos. Nasdaq OMX.

Osakeopas. 2007. Helsinki: Suomen Pörssisäätiö.

Ossa, J. 2007. Perheen omaisuuden verosuunnittelu. Juva: WS Bookwell.

Poikonen, P. & Silvola, T. 2010. Eläkesäästäminen. Helsinki: Finva.

Puttonen, V. & Repo, E. 2007. Miten sijoitan rahastoihin. 4. uudistettu painos. Juva: WSOY.

Sijoittajan korko-opas. 2011. Helsinki: Suomen Pörssisäätiö.

Sijoittajan vero-opas. 2010. Helsinki: Suomen Pörssisäätiö.

Sijoitusrahasto-opas. 2009. Helsinki: Suomen Pörssisäätiö.



## Elektroniset lähteet

Finanssialan Keskusliitto. Pankit Suomessa. 2012. Viitattu 25.4.2012

[www.fkl.fi/materiaalipankki/esitysaineistot/ppt/Pankit\\_Suomessa.ppt](http://www.fkl.fi/materiaalipankki/esitysaineistot/ppt/Pankit_Suomessa.ppt)

Helsingin OP Pankki Oyj - toimintakertomus ja tilinpäätös 2011. 2012a. Helsingin OP Pankki Oyj. Viitattu 23.3.2012.

<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=151622757&srcpl=4>

OP-Pohjola- ryhmä. 2012a Viitattu 25.4.2012

[www.op.fi](http://www.op.fi)

OP-Pohjola- ryhmän vuosikertomus 2011b. OP-Pohjola- ryhmä. Viitattu 23.3.2012.

<http://www.op-pohjola-annualreport.fi/OP-Pohjola2011/fi>

OP-Pohjola- ryhmä - virallinen rahastoesite 2012c. OP-Pohjola- ryhmä.

Tulostettu 17.4.2012.

<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150192669&srcpl=3> s.11

OP-Pohjola- ryhmä - OP- Korkosalkku kuukausikatsaus. 2012d. OP-Pohjola- ryhmä. Viitattu 6.5.2012.

<https://www.op.fi/FI/Sivukansiot/YHTEISET%20SIS%c4LL%d6T/Henkil%f6/S%e4%e4st%f6%20sijoitus/Sijoitusrahastot/Suomi/Katsaukset/FI0008800248.pdf>

OP-Pohjola- ryhmä - OP- Delta kuukausikatsaus. 2012e. OP-Pohjola- ryhmä. Viitattu 6.5.2012.

<https://www.op.fi/FI/Sivukansiot/YHTEISET%20SIS%c4LL%d6T/Henkil%f6/S%e4%e4st%f6%20sijoitus/Sijoitusrahastot/Suomi/Katsaukset/FI0008802293.pdf>

OP-Pohjola- ryhmä - OP- Venäjä kuukausikatsaus. 2012f. OP-Pohjola- ryhmä. Viitattu 6.5.2012.

<https://www.op.fi/FI/Sivukansiot/YHTEISET%20SIS%c4LL%d6T/Henkil%f6/S%e4%e4st%f6%20sijoitus/Sijoitusrahastot/Suomi/Katsaukset/FI0008807094.pdf>

Suomen Pörssisäätiö. Tutkimus ja tilastot. 2012. Viitattu 1.5.2012

<http://www.porssisaatio.fi/tutkimus-tilastot/>

Valtiovarainministeriö. Rahoitusvälineiden markkinoista annetun direktiivin (MiFID) Täytäntöönpano Suomessa. 2006. Viitattu 10.11.2011.

[http://www.vm.fi/vm/fi/04\\_julkaisut\\_ja\\_asiakirjat/01\\_julkaisut/07\\_rahoitusmarkkinat/20061016Rahoit/MiFID.pdf](http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/07_rahoitusmarkkinat/20061016Rahoit/MiFID.pdf)

#### Julkaisemattomat lähteet

Helsingin OP Pankki Oyj:n sisäinen materiaali. Sijoittajakuvan kartoitus. 2011. Viitattu 10.9.2011.

Sijoittajabarometri. 2011. OP-Pohjola- ryhmä. Tulostettu 3.2.2012.

## Liitteet

### Liite 1 Kyselyn vastaukset

## Kysely jatkuvasta säästämisestä

### ***Yhteenveto***

#### **Toiminimike**

Kassa	8	11 %
Palveluneuvoja	17	24 %
Sijoitusneuvoja/-asiantuntija	11	16 %
Rahoitusneuvoja/-asiantuntija	24	34 %
Vakuutusneuvoja	10	14 %
<b>yht.</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>

#### **Ikä**

18-20	2	3 %
21-30	29	41 %
30-50	32	46 %
yli 50	7	10 %
<b>yht.</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>

#### **Kokemus alalta**

0-1 v.	14	19 %
1-3 v.	15	22 %
3-6 v.	14	20 %
yli 6 v.	27	39 %
<b>yht.</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>

#### **Säästääkö itse jatkuvasti**

Kyllä	62	89 %
Ei	8	11 %
<b>yht.</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>

	<b>Kassa</b>	<b>PN</b>	<b>SN/SA</b>	<b>RN/RA</b>	<b>Vak.N</b>
<b>Kyllä</b>	7	15	9	23	8
<b>Ei</b>	1	2	2	1	2

#### **Asiakkaan yleisin jatkuvasti säästämä summa**

alle 50 €	9	13 %
50-100 €	50	71 %
100-200 €	10	14 %
200-300 €	1	1 %
yli 300 €	0	0 %
<b>yht.</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>

### Yleisimmät kohteet mihin asiakas säästää jatkuvasti

(1-3 vaihtoehtoa)

Eläkepäivät	29	16 %
Matka	19	11 %
Asunnon hankinta	28	16 %
Yllättävää tarvetta varten	48	27 %
Lapsia varten	19	11 %
Auton tms. hankinta	2	1 %
Lainan ohella	13	7 %
Varallisuuden kasvattamiseksi	19	11 %
Muu, mikä?	2	1 %
<b>yht.</b>	<b>179</b>	<b>100 %</b>

### Perustelut asiakkaalle jatkuvasta säästämisestä eduista

(1-3 vaihtoehtoa)

Vaivaton tapa laittaa varoja säästöön	45	35 %
Pienestä summasta kertyy ajan kanssa iso summa	65	51 %
Tuoton perusteella	9	7 %
Vertailemalla suoraa osakesijoittamista rahastoon	2	2 %
Muu, mikä?	7	5 %
<b>yht.</b>	<b>128</b>	<b>100 %</b>

### Koetut ongelmat jatkuvien rahastosopimusten tekemisessä

(1-3 vaihtoehtoa)

Asiakkaan epäilevä asenne	56	52 %
Oma tietotaito	23	21 %
Aika/kiire	20	19 %
Sovellusten käyttö	6	6 %
Muu, mikä?	3	3 %
<b>yht.</b>	<b>108</b>	<b>100 %</b>

## Asteikolla 1-5

**Kuinka helppoa asiakkaan kanssa on aloittaa keskustelu jatkuvasta säästämisestä**  
(5=helppo 1=vaikea)

vaikea	melko vaikea	ei vaikea eikä helppo	melko helppo	helppo	yht.
4	5	18	32	10	69
6 %	7 %	26 %	46 %	14 %	100 %

**Kuinka usein puhut asiakkaan kanssa jatkuvasta säästämisestä**  
(5=usein 1=harvoin)

harvoin	melko harvoin	ei harvoin eikä usein	melko usein	usein	yht.
6	11	21	25	6	69
9 %	16 %	30 %	36 %	9 %	100 %

**Kuinka helppokäyttöinen sijoittajakuvakartoitus- sovellus on**  
(5=helppo 1=vaikea)

vaikea	melko vaikea	ei vaikea eikä helppo	melko helppo	helppo	yht.
4	13	21	20	7	65
6 %	20 %	32 %	31 %	11 %	100 %

**Kuinka helppoa on suositella asiakkaille sopivia sijoituskohteita**  
(5=helppo 1=vaikea)

vaikea	melko vaikea	ei vaikea eikä helppo	melko helppo	helppo	yht.
8	16	23	11	8	66
12 %	24 %	35 %	17 %	12 %	100 %

**Mikä helpottaisi jatkuvien rahastosopimusten tekemistä**

*Kassan paikka ei ole ehkä paras tähän, kiireen ja tietotaidon puutteen vuoksi*

*Jos sijoittajakuvan kartoitus puhuisi muiden sovellusten kanssa. Esim. valinnalla voisi suoraan avata rahastot tai esim. sijoitus- ja eläkevakuutukset*

*Ihmisten oma tietous rahastoista*

*Aktiivisesti päivitetyt rahastoideat + muu asiantunteva tuki (informaatio)*

*Myyntiä koulutusten kautta (esim. että näistä pidettäisiin jotain rahastopäiviä)*

*En yksinkertaisesti tiedä mitä rahastot pitävät sisällään ja miksi joku vaihtoehto olisi parempi kuin toinen*

*Oman kokemuksen myötä tekeminen ja tuotteet tulee tutuiksi*

*Pääomaturvatut rahastot*

*Työntekijöiden tietotaidon kartoittaminen*

*Jatkuvat ilman merkintäpalkkioita*

*Helpottaisi jos asiakkaat ymmärtäisivät rahaston idean, pitävät usein niitä pelottavina*

*Kun yleinen epävarmuus talouden tilasta vähenee, kansa uskaltaa taas sijoittaa muuallekin kuin pankkitileille...*

*(Vaikka pidemmän päälle parhaat sijoitukset tehdään silloin kun on suurin epävarmuus ja kurssit alhaalla)*

*Sopimus pitäisi syntyä yhdellä toimenpiteellä (suoraveloitus + itse sopimus)*

*Sovelluksen uusiminen eli kaikki rahasto- ja sv- sopimukset pitäisi pystyä tekemään yhdellä kertaa*

*Tukisovellukset, aikaisemmin ollut säästämistaulukko johon syötettiin tulot ja menot  
Pystyi laskemaan 2v & 10v säästöpoti ja tuotto-odotukset*

*Riittävästi aikaa pitää itseään ajan tasalla sijoituksiin liittyen*

*Rahastoista voisi joskus keskustella konttorilla, muutoksista koulutusta*

*Esim. indeksirahastot kiinnostavat, mutten tiedä niistä mitään*

*Esim. Latalainen Amerikka- rahasto kiinnostaa, mutta jatkuvaa ei voi tehdä. Ehkä vähän kertausta ja koulutusta. Säästäminen ajatuksena ok, ehkä eläkevakuutuksesta/kuluista ja eri rahastoista kaipaisin tietoa enempi.*

*Liian tarkat kartoitukset pois*

*Aikaa lisää*

*Oman ammattitaidon kehittäminen*

*Rahastot plussalle*

*Sijoittajakuvan kartoitus sovellus helpommaksi*

*Useammat suositukset rahastoihin*

*Selkeämpi kartoitus*

*Nopeampi sijoittajakuvan kartoitus*

*Aika*

*Sijoittajakuvan kartoitus tukemaan kk-säästämistä -> lainatarjoukseen tulostaisi jatkuvan säästämisen laskurin tulostan tämän itse nyt liitteeksi*

*Teemakuukausi: kk:n mittainen tsemppi, jolloin tahkotaan jatkuvia. Helppo toteuttaa ja sopii kaikille tavoitteeksi*

*Sijoittajakuvan kartoituksen tiivistäminen, nyt aikaa menee enemmän kartoituksen läpikäymiseen kuin rahastojen valintaan*

*Mitä enemmän aikaa olisi, sitä helpompi, mutta pääasiallinen toimenkuva rahoitus*

*Pitäisi varata oma aika*

*Tämäkin on asia, jonka merkitys tulee itse oivaltaa.*

*Sen jälkeen tekeminen on helppoa!*



**Kysely jatkuvasta säästämisestä**

1. Ikä

18-20v      21-30v      30-50v      yli 50v

2. Toiminimeke

PN/Kassa      SN/SA      RN/RA      Muu

3. Kokemus alalta

0-1v      1-3v      3-6v      yli 6v

4. Säästätö itse jatkuvasti

En      Kyllä

5. Kuinka monta jatkuvaa olet tehnyt toisen mhs kauden aikana?

alle 5      5-10      11-20      yli 20

Avoimet kysymykset:

6. Miten perustelet asiakkaalle edut jatkuvasta säästämisestä

7. Mitkä ovat yleisimmät syyt miksi asiakas ei säästä jatkuvasti

8. Yleisimmät syyt miksi asiakas säästää jatkuvasti

9. Mitä ongelmia koet jatkuvien rahasto sopimusten tekemisessä

10. Mikä helpottaisi jatkuvien rahasto sopimusten tekemistä

Asteikolla 1-5

11. Kuinka helppoa asiakkaan kanssa on aloittaa jatkuvasta säästämisestä keskustelu?  
(5=helppo, 1=vaikea)

1                      2                      3                      4                      5

12. Kuinka usein puhut asiakkaan kanssa jatkuvasta säästämisestä? (5=usein, 1=harvoin)

1                      2                      3                      4                      5

13. Kuinka helppokäyttöinen sijoittajakuva kartoitus sovellus on? (5=helppo, 1=vaikea)

1                      2                      3                      4                      5

14. Kuinka helppoa sinusta on suositella asiakkaalle sopivia sijoitus kohteita? (5=helppo, 1=vaikea)

1                      2                      3                      4                      5

Kiitos vastauksista!